



Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för skogsvetenskap

Institutionen för skogens produkter, Uppsala

Argument för prissättning av skogsfastigheter

Arguments for pricing of forest estates

Niklas Arvidsson



Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för skogsvetenskap

Institutionen för skogens produkter, Uppsala

Argument för prissättning av skogsfastigheter

Arguments for pricing of forest estates

Niklas Arvidsson

Nyckelord: Icke-monetär nytta, spekulation, skogsfastigheter, avkastningsvärdering

*Examensarbete, 30 hp Avancerad D-nivå i ämnet företagsekonomi (EX0485)
Jägmästarprogrammet 03/08*

*Handledare SLU: Lennart Eriksson
Examinator SLU: Torbjörn Elowson*

Abstract

The world economy of today is in an extensive financial crisis which has lead to the fact that people seek well placed investments and securing of capital, something that by many people can be found in forest investment. The price of forest estates has increased with 90 % during the last 5 years and marketing polls indicate a positive belief in the future among forest owners. The development of timber prices has not increased to the same extent as the forest property prices which implies that the property price not only reflect the yield value from the forest but also that the lumber value does not have such a meaningful role in the pricing of forest properties as proven earlier. This fact means that forest owners either invest their capital in forest in a speculative point of view or that the purchasers of forest properties invests in non monetary benefits that lacks a direct yield value. The purpose with this degree thesis is to increase the understanding of the pricing of forest properties with focus on the above mentioned fact.

The research was based on interviews conducted on ten forest estates buyers. A yield value was also calculated for each forest property. The property purchases had taken place in Örebro and Uppsala as well as in the counties of Östergötland and Södermanland during 2008.

The results display the complexity that characterizes the decision making and the motifs behind a forest property purchase. All in all, five out of the ten buyers had interweaved motifs between non monetary and monetary as a basis for the purchase. Three of the buyers considered the non monetary benefits as the most important reason for their property purchase while only two valued the monetary aspects. This demonstrates that it is possible to distinguish the fact that the monetary benefits play an important role in the pricing of forest estates.

The result from the yield valuation displays that buyers in average pay 28 % more than the demonstrated yield value and that the difference between the yield value and the marketing value is greater for small forest properties. The results also show that the property acquisitions made without mortgage tend to show greater difference between market value and yield value than for cases where the purchase was financed with credit.

Speculation was proven to be an important motif in purchasing, when most of the interviewed buyers consider their forest domain investment as a long term investment. The speculations are primarily based on the fact that the forest owners motivate their positive belief in the future based on the historical development that the forest estate market has experienced. Considering this fact it is interesting that the study has shown that only one out of ten forest buyers could consider selling their property. Thus, the timber values seems to be the most important monetary benefit when buying forest properties since most buyers do not have the motif to realize a potential increase of the market value of the property. The result also demonstrates that the interviewed forest buyers symbolize a financially strong group that have low demands on proceeds of the invested capital and that the advance ratio generally is low.

Key words: *Non monetary benefit, speculation, forest estates, return's score*

Sammanfattning

Dagens världsekonomi befinner sig i en omfattande lågkonjunktur vilket har bidragit till att människor söker efter välplacerade investeringar och säkrande av kapital. Investering i skog har mestadels uppfattas som en sådan investering. Priset på skogsfastigheter har under den senaste femårsperioden ökat med 90 % och marknadsundersökningar visar på att framtidstron bland skogsägarna är mycket hög. Virkesprisernas utveckling har inte ökat i samma omfattning som fastighetspriserna vilket antyder att fastighetspriset inte enbart speglar avkastningsvärdet från skogen och att virkesvärdet inte har en lika betydelsefull roll för prisbildningen på skogsfastigheter som tidigare påvisats. Detta faktum innebär att skogsägare torde investera sina pengar i skog ur ett spekulativt syfte eller att köparna av skogsfastigheter investerar i icke-monetära nyttigheter som saknar ett direkt avkastningsvärde i kronor och ören. Syftet med detta examensarbete var att öka förståelsen för prisbildningen på skogsfastigheter med fokus på ovanstående motiv.

Undersökningen baserades på intervjuer med tio stycken fysiska köpare av skogsfastigheter. För varje enskild skogsfastighet upprättades även en avkastningsvärdering vilket gjorde att ett nuvärde för fastigheten erhöles. Fastighetsaffärerna ägde rum i Örebro, Uppsala, Östergötlands och Södermanlands Län under 2008.

Undersökningen har påvisat den komplexitet som karakteriserar beslutsfattandet och motiven bakom ett skogsfastighetsköp. Analys av resultaten visade att fem av köparna uppgav en kombination av icke-monetära och monetära motiv som grund till köpet. Tre av köparna ansåg att de icke-monetära nyttigheterna var det viktigaste motivet till deras fastighetsköp medan två enbart såg till de monetära aspekterna vid köpet. Genom dessa resultat gick det att urskilja att de icke-monetära nyttigheterna hade en betydande roll för prisbildningen på skogsfastigheter.

Resultatet från avkastningsvärderingarna visade att köparna i snitt betalade 28 % mer än det påvisade nuvärdet och att skillnaden mellan nuvärdet och marknadsvärdet var större för små skogsfastigheter. Resultaten visade också att de fastighetsförvärv som skett utan belåning tenderade att visa en större differens mellan marknadsvärde och avkastningsvärde än för de fall där köpet finansierades med krediter.

Spekulation visade sig vara ett betydande motiv till köpen då de flesta av de intervjuade ansåg att investeringen i skogsmark var en god långsiktig investering. Spekulationen byggde främst på att skogsägarna motiverade de goda framtidsutsikterna med bakgrund mot skogsfastighetsmarknadens historiska utveckling. Med detta som bakgrund var det intressant att endast en av tio intervjuade skogsköpare uppgav att de i framtiden kunde tänka sig att sälja sin fastighet. Detta innebar att det således var virkesvärdena som ansågs som den viktigaste monetära nyttan vid köpet eftersom de flesta av de intervjuade inte hade motiv att realisera en eventuell ökning av fastighetens marknadsvärde. Resultaten visade också att de intervjuade skogsköparna symboliserade en kapitalstark grupp med låga avkastningskrav på sitt investerade kapital och att belåningsgraden generellt sätt var låg.

Nyckelord: *Icke-monetär nytta, spekulation, skogsfastigheter, avkastningsvärdering*

Förord

Denna uppsats utgör ett examensarbete vid jägmästarprogrammet i huvudämnet företagsekonomi. Under arbetets gång har många personer varit inblandade. Jag vill därigenom tacka mina handledare på LRF Konsult som agerat förtjänstfullt och med stor entusiasm. Ett speciellt tack vill jag rikta till Johan Jansson och alla de mäklare som varit mycket tillmötesgående. Inom SLU vill jag tacka mina två handledare, docent Lennart Eriksson och prof. Lars Lönnstedt som genom sina erfarenheter inom området alltid kommit med kreativa kommentarer. Ett särskilt tack till Gunnar Rutegård på Lantmäteriet som under arbetets gång hjälpt till att lösa många av de problem som uppstått. Ett alldeles speciellt tack till alla skogsägare som vänligt ställt upp intervjuer. Utan er hade detta arbete inte kunnat genomföras. Tack också till min Sara som genom sitt intresse och engagemang bidragit till denna rapport.

Tack alla!

Uppsala den 18 Maj 2009

Niklas Arvidsson

Innehållsförteckning

Abstract

Sammanfattning

Förord

Innehållsförteckning

1. Förklaring av begrepp.....	7
2. Inledning.....	8
2.1. Bakgrund.....	8
2.2. Monetära nyttigheters roll för prisbilden på skogsfastigheter	9
2.2.1. Påverkande faktorer för utbud och efterfrågan på skogsfastigheter	9
2.2.2. Rationaliseringsförvärv.....	10
2.2.3. Förmögenhetsskatt.....	10
2.2.4. Skog som en långsiktig investering	10
2.3. Icke-monetära nyttigheters roll för prisbilden på skogsfastigheter	10
2.4. Kommentarer till tidigare forskning.	13
2.4.1. Frågeställningar	14
2.5. Syfte.....	14
2.6. Hypotesformulering.....	14
2.6.1. Huvudhypotes.....	14
2.6.2. Underhypoteser.....	14
2.7. Avgränsning.....	15
3. Material.....	16
4. Metod	17
4.1. Avkastningsvärdering	17
4.1.1. Diskonteringsprocent.....	18
4.1.2. Nuvärdesberäkningens roll i beståndsmetoden	18
4.1.3. Värderingsförutsättningar	19
4.1.4. Kostnader som användes vid beräkningarna	19
4.1.5. Andra monetära värdenas roll vid värderingen	19
4.2. Intervjuer.....	20
4.2.1. Val av metod.....	20
4.2.2. Intervjuprocessen.....	20
5. Resultat	22
5.1. Kapitlets disposition	22
5.2. Köpare 1.....	22
5.3. Köpare 2.....	24
5.4. Köpare 3.....	26
5.5. Köpare 4.....	28
5.6. Köpare 5.....	30
5.7. Köpare 6.....	32
5.8. Köpare 7.....	34
5.9. Köpare 8.....	36
5.10. Köpare 9	38
5.11. Köpare 10	39
5.12. Köpare 11 (ej intervjuad)	41
6. Analys av resultaten.....	42
6.1. Sammanställning över motiven till köpen	42
6.2. Slutsatser intervjuer	43

6.3. Intressanta mönster och skeenden	43
6.3.1. Analys över motiven till köpen	43
6.3.2. Betalad köpeskillning och avkastningsvärde.....	44
6.3.3. Överskjutande värde och belåningsgrad.....	45
6.3.4. Icke-monetära motiv och andel produktiv areal	47
6.3.5. Höga virkesförråd och överskjutande värde	47
6.3.6. Spekulative motiv och belåningsgrad.....	48
6.3.7. Avstånd från boendet till skogsfastigheten.....	50
6.3.8. Jaktvärden.....	50
7. Diskussion.....	51
7.1. Hypotesutfall.....	51
7.1.1. Huvudhypotes	51
7.1.2. Underhypoteser.....	51
7.2. Måluppfyllelse	52
7.3. Reflektioner kring erhållna resultat	52
7.3.1. Spekulationens betydelse för skogsfastighetsmarknaden.....	52
7.3.2. Vad bygger upp den positiva framtidstron?.....	53
7.3.3. Finns det risk att bubblan spricker?	54
7.3.4. Påverkande faktorer för köpen.....	55
7.3.5. Kreditrisker	55
7.3.6. Värdesäkring och avkastningskrav	56
7.3.7. Skog som inflationssäkring	56
7.3.8. Räntans betydelse för prissättningen av skogsfastigheter	57
7.4. Framtida forskningsfält.....	57
8. Metodkritik.....	58
8.1.1. Avkastningsvärderingen	58
8.1.2. Intervjuerna.....	58
9. Referenser.....	60
9.1. Tryckta källor:	60
9.2. Internetkällor.....	61
9.3. Muntliga källor	61
10. Bilagor.....	62
Bilaga 1. Prislistor	
Bilaga 2. Intervjuunderlag	
Bilaga 3. Brev till skogsköpare	
Bilaga 4. Sammanställning av resultat	

1. Förklaring av begrepp

I denna rapport förekommer en rad olika ord och begrepp som för att underlätta för läsaren förklaras nedan.

Avkastningsvärde: Nuvärdet av framtida netton som skogen och skogsbruket förväntas ge.

Beståndsmetoden: En värderingsmetod som är baserad på ekonomin i det enskilda skogsbeståndet.

Marknadsvärde: Det värde som en vara eller tjänst har vid en bestämd tidpunkt och på en definierad marknad.

Nuvärde: Det med hänsyn till ränta och tidsavståndet beräknade värdet i dag (tidpunkten 0) av en eller flera framtida in- eller utbetalningar.

Nuvärdesmetoden: Den kalkylmetod som beståndsmetoden använder sig av

Nyköp: Ett fastighetsförvärv där köparen sedan tidigare inte äger någon fastighet.

Omloppstid: Tiden från en föryngringsavverkning fram till nästa föryngringsavverkning.

Kompletteringsköp: Ett fastighetsförvärv där köparen sedan tidigare äger en skogsfastighet.

Rotnetto: Virkesintäkt minskat med direkta drivningskostnader.

Rotpost: Skog som avyttras och värderas på rot.

Icke-monetär nytta: Nyttighet som normalt inte faller ut i form av pengar eller som lätt kan omsättas i pengar.

Monetär nytta: Nyttighet som normalt faller ut i form av pengar eller som lätt kan omsättas i pengar.

Skogsbruksplan: Sammanställning av en skogsfastighets skogstillstånd samt skötselöverslag.

Diskonteringsränta: Den ränta som används för att diskontera in- och utbetalningar.

Åbor: Person som är bosatt i den kommun där den ägda fastigheten är belägen.

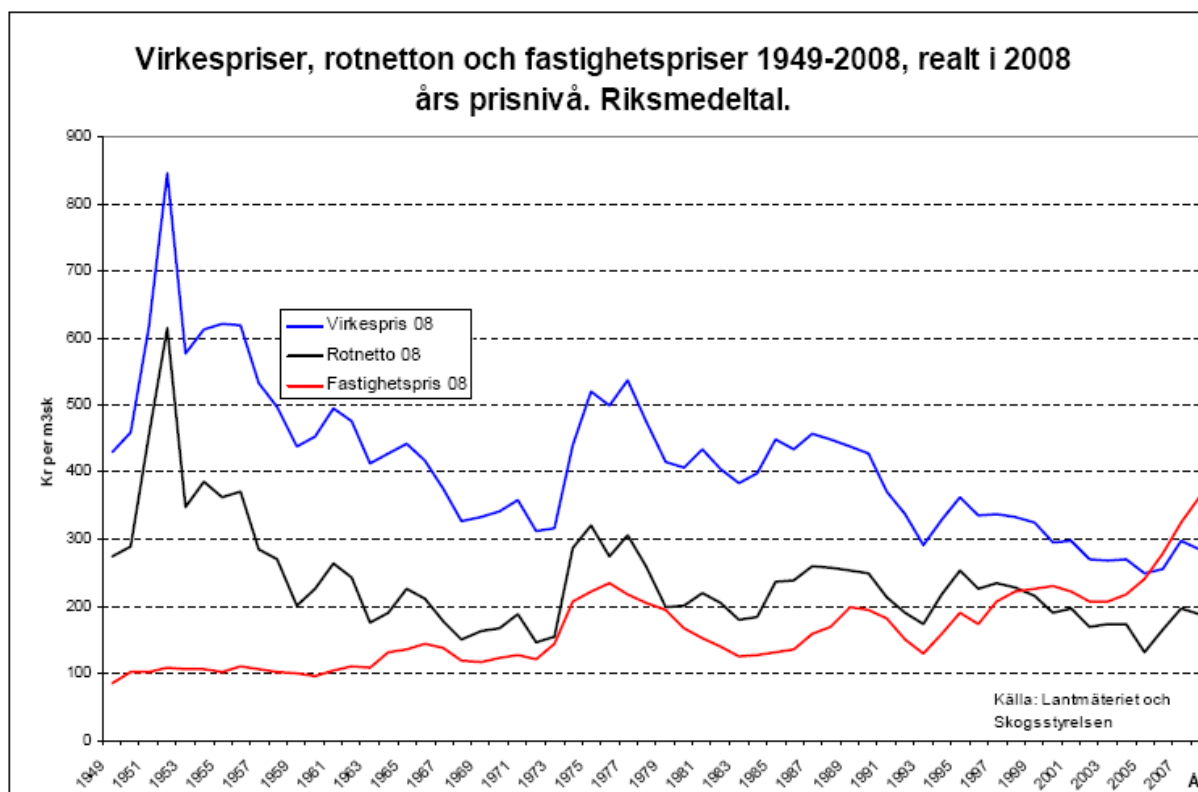
Utbör: Person som inte är bosatt i den kommun där den ägda fastigheten är belägen.

Överskjutande värde: Den positiva skillnaden mellan marknadsvärde (köpeskillning) och avkastningsvärde.

2. Inledning

2.1 Bakgrund

Världsmarknaden befinner sig i dagens läge i obalans och kraftig konjunkturedgång. Investeringsalternativ för kapital som tidigare kändes trygga kan idag vara utan värde. Denna instabilitet har gjort att vår tid karaktäriseras av ett sökande efter välplacerade investeringar och säkrande av kapital. I Sverige har skog mestadels uppfattats som en sådan försäkrans. I dessa spekulativa och osäkra tider kan emellertid även en investering i skogsmark ifrågasättas. Priserna på skogsfastigheter steg med 7 % under första halvan av 2008 och har sedan 2003 stigit med cirka 90 %¹. Denna kraftiga prisuppgång är på många sätt anmärkningsvärd eftersom minskade räntor, lägre driftskostnader, ökande löpande avkastning eller förändrade regelverk inte räcker till som förklaring till den snabbt ökande efterfrågan. Trots denna kraftiga prisuppgång påvisar en marknadsundersökning som är gjord av LRF Konsult och Swedbank att nästan 60 % av de intervjuade skogsägarna anser att ett skogsköp är en lönsam investering. Enligt samma undersökning tror 50 % på fortsatt stigande fastighetspriser de närmaste åren.² Hur kan denna utveckling förklaras?



Figur 1. Fastighetspris, kr/m³sk, realt jämfört med virkespriser och rotnetto 1949-2008, Riksmedelstal³.

Priset på skogsfastigheter bestäms av en rad olika faktorer där utvecklingen av virkesvärdet historiskt varit den viktigaste faktorn vid köp⁴. Prisutvecklingen på skogsfastigheter under den senaste 10-års-perioden är därför anmärkningsvärd eftersom att den inte har följt virkesprisernas utveckling. Detta faktum borde innebära att människor i ökande grad är

¹ Skogsbarometern 2008

² Skogsbarometern 2008

³ www.lantmateriet.se 2009

⁴ Lönnstedt, L och Rosenqvist, H. 2002

beredda att betala för andra värden än den ekonomiska avkastning som fastigheten ger. Skillnaden mellan marknadsvärdet och avkastningsvärdet kan i vissa fall uppgå till hälften av marknadsvärdet, det vill säga priset på skogsfastigheten, vilket medför att det är svårt att finansiera lån med enbart virkesavkastning. Avregleringen av skogsfastighetsmarknaden som skedde under 1989-1992 har lett till att nya aktörer dykt upp på marknaden och att ett mer spekulativt synsätt som liknar den övriga fastighetsmarknaden har spridit sig. En bidragande faktor till detta kan tänkas vara den mediala uppmärksamhet som skogsinvesteringar har haft under de senaste åren som bland annat behandlat skogliga investeringar som ett mycket bra alternativ i jämförelse med andra investeringsmöjligheter.

Denna bakgrund antyder att fastighetspriserna inte enbart speglar avkastningsvärdet från skogen och att virkesvärdet inte längre har en lika betydelsefull roll för prisbilden på skogsfastigheter som tidigare var fallet. Detta faktum innebär att köparna antingen investerar med ett spekulativt syfte där köparen förväntar sig ta del av en framtida värdeökning eller att han/hon investerar i icke-monetära nyttigheter som saknar ett direkt avkastningsvärde i kronor och ören. Detta examensarbete avser att lyfta fram och öka förståelsen kring hur dagens skogsfastighetsköpare ser på sin investering i skogsmark.

2.2 Monetära nyttigheters roll för prisbilden på skogsfastigheter

De monetära nyttigheternas roll för prisbilden av skogsfastigheter är ett väletablerat ämne inom den skogliga forskningen. I detta avsnitt redovisas de för undersökningen mest väsentliga grundförutsättningarna för studium och förståelse av det aktuella ämnet.

2.2.1 Påverkande faktorer för utbud och efterfrågan på skogsfastigheter

Lars Lönnstedt och Håkan Rosenqvist menar att priset på skogsfastigheter är en indikator på ett flertal variabler där skatterna, virkespriserna och räntorna är väsentliga delar. Författarna beskriver i hypotesform effekter av skattereformer på prisbildningen på skogsfastigheter. Under 1990-talet tillkom en rad nya regler som kan ha påverkat skogsfastighetsmarknaden vilka Lönnstedt och Rosenqvist behandlar nedan:⁵

För företag:

Räntefördelning, som gör det intressant för andra grupper än traditionella skogsbrukare att äga fastigheter, innebär att resultaten från ett företag får sammanläggas med resultatet från en skogsfastighet. Eftersom skogsbruket oftast har en låg real direktavkastning medan "fördelningsräntan" oftast är högre utgör detta en möjlighet att skatta av andra inkomster än skogsinkomster genom räntefördelning. Dessutom tillkommer möjligheten att göra insättningar på ett skogskonto eller att vänta med avverkningar.

Företag kan utnyttja *expansionsmedel* vilket innebär att företag som har ett högt resultat inte behöver ta ut allt kapital eftersom att de har möjlighet att låta detta stå kvar i företaget. Efter att expansionsmedelskatten på 28 % betalats ges företaget möjlighet att expandera med återstående 72 % genom att till exempel köpa skogsfastigheter.

För privatpersoner:

Vid underskott av skogsverksamheten kan *kvittning mot tjänsteinkomst* utnyttjas. Underskottet kan avräknas mot tjänsteinkomst under de fem första åren i en nystartad verksamhet. Högsta belopp är 100 000 kr per delägare och år.

⁵ Lönnstedt, L och Rosenqvist, H. 2002

Äldre skatteregler som har betydelse för efterfrågan på skogsfastighetspriser:

Skogsavdraget innebär att upp till halva köpeskillingen vid förvärv av skogsmark har rätt att bli befriad från inkomstskatt under den tid som köparen har kvar fastigheten i sin egendom. Eftersom det även är tillåtet att yrka avdrag för avverkning av skog på befintlig fastighet ökar incitamenten för den som redan äger en skogsfastighet med avverkningsmogen skog att köpa ytterligare en fastighet.

2.2.2 Rationaliseringsförvärv

Den största skillnaden mellan *rationaliseringsförvärv* och vanligt förvärv är att förvärvaren får göra skogsavdrag mot hela den avdragsgrundande intäkten vid ett rationaliseringsförvärv. För att ett förvärv ska räknas som rationaliseringsförvärv krävs intyg från länsstyrelsen eller annan godkänd institution. Ytterligare skillnad mellan *rationaliseringsförvärv* och vanligt förvärv är att köparen vid ett rationaliseringsförvärv har rätt att utöver köpeskillingen ta med kostnader som uppkommit i samband med förvärvet. Sådana kostnader kan till exempel vara lagfartskostnader och fastighetsbildningskostnader ⁶.

2.2.3 Förmögenhetsskatt

Förmögenhetsbeskattningen hade innan den togs bort i samband med regeringsskiftet 2007 betydelse för prisbildningen på skogsfastigheter eftersom denna lag skapade incitament till att flytta kapital till näringsverksamhet för att reducera förmögenhetsskatt. Att beskattningen nu är avskaffad borde i praktiken leda till en minskad efterfrågan på skogsfastigheter.

2.2.4 Skog som en långsiktig investering

Tomas Lusth undersökte i sitt examensarbete från 2008 skog som ett investeringsalternativ. Denna studie har under årens lopp uppdaterats efter färdigställandet och resultaten används flitigt i många olika sammanhang. Studien jämförde skog med alternativa investeringar såsom aktier, obligationer, hyresfastigheter och räntebärande papper. Lusth menade att det endast fanns ett fåtal studier där avkastningen från skogen var beräknad och att dessa oftast var kraftigt förenklade. Avkastning och risk beräknades för fyra olika perioder: 1950-2000, 1965-2000, 1979-2000 och 1987-2000 för att på detta sätt undersöka hur resultaten förändrades över tiden. Formlerna för att beräkna totalavkastningen byggde på:

$$T = \frac{\text{förändring av marknadsvärde under perioden} + \text{avkastning under perioden}}{\text{marknadsvärde vid periodens början.}}$$

Resultaten visade på att skogen klarade sig väldigt bra i jämförelse med de undersökta alternativen. Sett över den längsta studerade perioden 1950-2000 hade investering i skog och aktier gett högst totalavkastning i jämförelse med de andra investeringsalternativen.⁷

2.3 Icke-monetära nyttigheters roll för prisbilden på skogsfastigheter

För att redogöra även för de icke-monetära nyttigheternas roll vid köp av skogsfastigheter, som detta arbete avser göra, behandlas i detta avsnitt aktuell forskning i ämnet. Ett antal rapporter och examensarbeten har de senaste åren publicerats vilka har behandlat temat. Området har tidigare varit relativt utforskat men på 2000-talet har en rad studier publicerats vilket sannolikt föranletts av den uppseendeväckande prisutveckling som

⁶ Skogsägarnas företagshandbok, 2008

⁷ Lusth, T. 2002

har skett. Jag kommer i detta avsnitt att kort referera till några av dessa undersökningar där överskjutande- och icke-monetära värden varit behandlade.

LRF Konsult har i samarbete med Swedbank genomfört den hittills största undersökningen i ämnet, Skogsbarometern, som behandlar skogsägarnas uppfattningar och förväntningar på konjunkturen. Denna visade att en tredjedel av skogsägarna angav att den långsiktiga investeringen var det mest signifikanta motivet till deras ägande av skog. En lika stor andel angav "känslan" av att äga skog som det viktigaste. Endast 9 % svarade att en löpande god avkastning var det viktigaste medan 20 % ansåg att rekreation och jakt var de viktigaste motiven för ägande av skogsmark. Undersökningen visade också att om skogsägarna fick 1 miljon kronor hade hela 54 % valt att investera i mera skogsmark.⁸

Thomas Lindeborg kan ses som en pionjär inom den svenska forskningen kring icke-monetär nytta. Med sin avhandling "Icke-monetära nyttors betydelse för innehav av skogsmark" från 1986 avsåg Lindeborg att bidra till förståelsen av prisbildningsprocessen för skogsfastigheter genom att öka kunskaperna om motiv för innehav av skog med tonvikt på de icke-monetära värdena. Lindeborgs syfte med studien var dels att påvisa de icke-monetära nyttigheternas existens samt att identifiera och kvantifiera dessa. Studien genomfördes i intervjuform av 57 stycken skogsägare i Jämtlands, Kopparbergs och Västmanlands län. Resultatet visade att 74 % av de intervjuade i första hand hade icke-monetära motiv med sitt innehav medan 26 % uppgav ekonomiska motiv i första hand. Stora skillnader kunde uttydas mellan åbor och utbor. Av åborna uppgav 50 % ekonomiska motiv som viktigast i sitt ägande medan motsvarande siffra för utborna endast var 14%. Som det viktigaste icke-monetära motivet angavs affektionsvärdet, knytning till bygden och bestämmanderätten.⁹

Roger Lindstrå undersökte i sitt examensarbete hur stor del av priset på skogsfastigheter som utgjordes av övervärden i Jönköpings och Gävleborgs län under år 2004. Lindstrå menade att övervärdering förelåg om marknaden betalade för värden som inte hade koppling till fastighetens avkastning. Författaren menade också att övervärdet kunde utgöras av både monetära och icke-monetära värden. Lindstrå beräknade, med hjälp av beståndsdata, ett avkastningsvärde i programmet BMwin för var och en av de 40 undersökta fastigheterna där lantmäteriets rekommenderade diskonteringsränta användes som grund vid värdering av alla fastigheter. Undersökningsresultatet visade att köpare i Jönköpings län betalade mer än avkastningsvärdet eftersom övervärderingen i genomsnitt var 26 %. I Gävleborgs län var köpeskillingen lägre än avkastningsvärdet. Denna undervärdering var i genomsnitt -15 %.¹⁰

Jonas Paulsson utförde sitt examensarbete genom att intervjua 54 stycken köpare av skogsmark. Paulssons undersökning visade att 25 % av köparna uppgav monetära motiv och 15 % uppgav icke-monetära motiv som främsta anledning till att de köpte skogsmark. 55 % av utfallet visade på att köpet grundades på en kombination av icke-monetära och monetära värden. De icke-monetära värdena bestod för totalpopulationen till största del av ägandets egenvärde följt av rekreation och naturvärde. För kompletteringsköp var ordningen densamma medan rekreationsvärdet skattades högst för nyköp följt av naturvärde och ägandets egenvärde. Med ägandets egenvärde menade Jonas Paulsson den bestämmanderätt som ägaren hade över fastigheten, den tillfredsställelse som gavs över att äga skogsmark samt fastighetens statusvärde. Med rekreationsvärde avsågs fastighetens avkopplings och fritidssysselsättningsvärde och med naturvärde menade Paulsson fastighetens estetiska värde.

⁸ Skogsbarometern 2008

⁹ Lindeborg, T. 1986

¹⁰ Lindstrå, R. 2004

Jonas Paulssons undersökning visade på att den kvantitativa betydelsen av icke-monetära nyttan uttryckt som andel av fastighetens pris var 0,26 för totalpopulationen och att resultaten därför bevisade att den icke-monetära nyttan hade en betydande effekt på prisbildningen för skogsfastigheter.¹¹

Magnus Bäck genomförde i sitt examensarbete en intervjustudie av 47 köpare av skogsfastigheter i Dalarnas och Gävleborgs län. Syftet med rapporten var att öka förståelsen för de icke-monetära nyttigheternas betydelse vid köp av skogsfastigheter samt att rangordna dessa sinsemellan. Bäck syftade också till att påvisa de icke-monetära värdenas del av den totala köpeskillingen. Resultatet visade att de icke-monetära nyttorna i medeltal uppgick till 19 % av köpeskillingen. Bäck skrev att resultatet var betydligt lägre än vad tidigare undersökningar påvisat vilket han ansåg som förvånande eftersom ett stigande fastighetspris inte verkade öka de icke-monetära värdenas del av köpeskillingen. En förklaring till detta skulle enligt Bäck kunna vara att stigande priser på skogsfastigheter ökade graden av spekulation och kapitalplacering. Viktigast av de icke-monetära nyttorna var ägandets egenvärde men skillnaderna mellan dessa nyttigheter var små. Det vanligaste motivet till skogsförvärvet var läget på skogsfastigheten.¹²

Arvid Jonssons syfte med sitt examensarbete var att undersöka vilka motiv som köpare av skogsfastigheter tog i anspråk inför sitt köp, vilken kompetens köparna förfogade över i skogliga och ekonomiska frågor samt vilka analyser som föregick köpet. Intervjuer gjordes med 10 köpare av skogsfastigheter i Småland/Skåne och Hälsingland där samtliga förvärv ägde rum år 2004. Utöver intervjuerna analyserades varje köp i jämförelse med en avkastningsvärdering som köparna fick ta del av. Resultaten visade att endast en av totalt nio skogsfastigheter i Hälsingland och Småland/Skåne hade sålts till en lägre pris än vad avkastningsvärderingen visade och att skillnaden mellan avkastningsvärderingen och köpesumman var större i Södra än i Norra Sverige. Studien visade också på att motiven för köp av en skogsfastighet var många. Genomgående för alla köpare var att alla tyckte att investeringen innebar en liten ekonomisk risk. Endast två av köparna hade utnyttjat möjligheten till att få en avkastningsvärdering gjord innan köpet och att två av köparna hade valt att inte betala den summa de gjort om de haft tillgång till en avkastningsvärdering.¹³

Alexis Nicou och Tomas Sand visade i sin kandidatuppsats från 2006 att de icke-monetära värdenas del av fastighetspriset var betydande. Variabeln "ägandets egenvärde" utgjorde det största icke-monetära värdet och uppgick till cirka 26 % av fastighetspriset runt Mälaren och cirka 16 % i Norrbottens län. Det näst högst värderade icke-monetära värdet var variabeln "jakt" som uppgick till 10 % av köpeskillingen i Länen runt mälaren och 12 % Norrbottens län.¹⁴

Åsa Björling och Ann-Catrin Yourstone undersökte i sitt examensarbete från 1995 vem som köper stora jordbruksfastigheter och varför? Undersökningen gjordes genom intervjuer med mäklare och köpare. Den typiska köparen av skogsfastigheter var en fysisk person som utökade ett tidigare skogsinnehav. Denna person hade oftast någon form av skoglig utbildning. Undersökningen visade också att jakt och naturintresset var stort bland köparna men att det huvudsakliga motivet för köpet var att aktivt bruka skogen. Extra intressant med studien var att köpet inte sågs som en kapitalplacering utan istället som en investering och att även de

¹¹ Paulsson, J. 2002

¹² Bäck, M. 2007

¹³ Jonsson, A. 2008

¹⁴ Nicou, A och Sand, T. 2006

icke-monetära nyttigheterna var av betydelse inför köpet. Den uppställda hypotesen om att marknaden skulle vara fri från spekulation verifierades genom att resultaten från studien visade att endast 1 av 45 köpare anskaffade fastigheten utifrån ett spekulativt syfte.¹⁵

2.4 Kommentarer till tidigare forskning

Den tidigare beskrivna forskningen har på olika sätt försökt att kvantifiera de icke-monetära värdena genom kvalitativa intervjuer eller värderingssimuleringar. Den kvalitativa metoden där intervjuer har genomförts präglas ofta av missvisande beräkningar eftersom svaren som erhållits från skogsägarna i de flesta studier skattats utifrån standardiserade svarsalternativ. Motiven bakom ett skogsfastighetsköp präglas av en hög grad av komplexitet då köparna är unika individer som uteslutande har olika motiv till sitt köp varför det är lätt att förbise viktig information då köparna endast ges möjlighet att besvara fasta svarsalternativ. Det finns därför anledning till att vara medveten om metodernas och materialets komplexitet och att många av de ovannämnda undersökningarna på så vis ofta är missvisande. Sammantaget visar det sig vara väldigt besvärligt att undersöka de värden som kan tänkas ligga utöver ett avkastningsvärde och att komplexiteten bakom ett fastighetsköp gör att det är inkorrekt att sätta siffror och procentsatser utifrån de erhållna intervju- och enkät resultaten.

I samtliga studier som har behandlat icke-monetära nyttigheter har urvalet bestått av både kompletteringsköpare och nyköpare av skogsmark. Dessa två köparkategorier skiljer sig åt på många sätt framförallt eftersom de förhåller sig till olika skatteregler. Detta borde innebära att betalningsviljan ser olika ut för de två kategorierna och att de på olika sätt påverkar prisbildningen på skogsfastigheter. Vid rationaliseringsförvärv kan köparen tillgodogöra sig nytta skattemässigt men även nyttigheter som har skogliga samband, exempelvis att fastigheten får en bättre arrondering. Denna problematik skulle kunna undvikas genom att studera de två kategorierna var för sig och därmed undvika problematiken att dessa grupper förhåller sig till olika förutsättningar. Enligt LRF Konsults prisstatistik från 2008 utgjordes cirka 27 % av deras försäljningar av nyköp¹⁶ vilket innebär att denna grupp i allra högsta grad är delaktig i prisbildningen av skogsfastigheter.

Vid genomgång av resultaten från de refererade studierna som behandlade hur köparna/skogsägarna värderade de icke-monetära nyttigheterna gick det att urskilja att svaren på frågorna var präglade av hur frågan var formulerad samt vilka svarsalternativ som fanns. Frågornas art leder till att de intervjuade lägger egna värderingar i tolkning av svarsalternativen vilket på så sätt blir avgörande för resultatet. Ett tydligt exempel på detta fenomen är att Tomas Lindeborg påvisade att affektionsvärdet var det som betydde mest i skogsägandet medan Paulsson påvisade att egenvärdet var det värde som var av störst betydelse. Dessa värden går mycket och mycket in i varandra och kan hos den intervjuade upplevas på samma eller olika sätt. Det är därför svårt att försöka uppdelat dessa värden eftersom motiven för köpen skiljer sig oerhört mycket mellan individer och deras förutsättningar. Definitionerna bakom förklaringen av de icke-monetära värdena får därför en allt för stor roll och påverkar resultatet. För att undvika en del av denna problematik är ett sätt att använda sig av både avkastningsvärderingar och intervjuer tillsammans i en undersökning. Genom detta tillvägagångssätt finns det vid intervjuens start en konkret utgångspunkt för undersökningen. Det erhållna avkastningsvärdet kan då fungera som en bas vid intervjuerna för att behandla eventuella överskjutande värden som kan tänkas finnas för de enskilda skogsfastighetsköpen. Intervjuerna utgör då ett komplement till den konkreta

¹⁵ Björling, Å & Yourstone, A-C. 1995

¹⁶ LRF Konsults prisstatistik för 2008

avkastningsvärderingen där syftet borde vara är att ställa djupgående frågor utan fasta svarsalternativ för att inte tvinga in den intervjuade i en förutbestämd kategori och därmed undvika missvisande resultat.

2.4.1 Frågeställningar

Med bakgrund mot att de kraftiga prisuppgångarna på skogsfastigheter inte motiveras av virkesprisernas utveckling, som historiskt varit fallet, vill jag i denna undersökning belysa hur denna märkliga företeelse kan tänkas förklaras. Som en del av detta har jag som avsikt att väga in mäklarnas, bankers, medias och andra intressenters påverkan vid köpet. Detta är något som tidigare inte är undersökt och dessa faktorer har troligtvis påverkat köparnas syn på skogsfastighetsmarknaden och dess framtidsutsikter. Banker och mäklare har på senaste tid rekommenderat skog som investeringsalternativ vilket bör ha påverkat marknadsbilden.

Undersökningar som behandlar spekulationens betydelse vid skogsfastighetsköp är fåtaliga. Åsa Björling och Ann-Catrin Yourstone påvisade i sin studie från 1995 att skogsfastighetsmarknaden i princip var fri från spekulation. Senare studier (bland annat Magnus Bäck's) visade indikationer på att det fanns anledningen att tro att det spekulativa tänkandet blivit allt viktigare de senaste åren. En intressant aspekt när det gäller kapitalplacering är att köparen för att kunna ta del av en eventuell ökning av marknadspriset skulle behöva sälja fastigheten någon gång i framtiden, ett faktum som kompliceras av att flertalet skogsägare troligtvis har starka känslor förknippade med sitt ägande. Detta är en intressant frågeställning som kommer att beaktas i denna studie.

2.5 Syfte

Syftet med undersökningen var att öka förståelsen för prisbildningen vid köp av skogsfastigheter med fokus på det spekulativa tänkandet och den icke-monetära nyttans betydelse.

2.6 Hypotesformulering

Med bakgrund av litteraturoversikten, frågeställningen och syftet formulerades ett antal hypoteser. Dessa hypoteser låg sedan som grund till den fortsatta studien och utgjorde en bas för den kommande diskussionen.

2.6.1 Huvudhypotes

Viktiga motiv bakom prissättning av skogsfastigheter är ett spekulativt tänkande kombinerat med icke-monetära nyttigheter.

2.6.2 Underhypoteser

Vid fastighetsförvärv på den öppna marknaden är avkastningsvärdet på fastigheten väsentligt lägre än köpeskillingen.

Motivet för att betala för överskjutande värde är främst icke-monetärt och spekulativt.

Köparna påverkades vid prissättningen av till exempel media, banker, kollegor/vänner eller mäklare.

2.7 Avgränsning

Av praktiska skäl har studien begränsats inom en rad olika områden.

- Denna studie har endast behandlat efterfrågesidan av skogsfastighetsmarknaden.
- Fastigheterna som ingick i studien innehåller hög andel skogsmark.
- Endast fastigheter förmedlade via LRF Konsult under 2008 ingick i undersökningen.
- I rapporten har endast fastigheter belägna i Södermanland, Örebro, Uppsala och Östergötland ingått.
- Avsikten var att, så långt det var möjligt, endast nyköp skulle ingå i studien.

3. Material

Inför urvalet till undersökningen beslutades att minst ett tiotal fastigheter skulle behöva ingå i studien. Det var viktigt att urvalet skulle omfattas av en stor spännvidd av olika kategorier av nyköpare, alltså att fastighetsköpen skulle företrädas av köpare med olika intressen och preferenser. Önskan var därför att LRF Konsult skulle hitta kandidater som kunde utvidga undersökningens omfång genom att välja ut fastigheter i olika prisklasser, storlekar och lägen. Det var även önskvärt att köparna representerade olika kön och ålder. Undersökningens urval visade sig dock vara starkt begränsat med tanke på de, på förhand formulerade och ovan redovisade, avgränsningskriterierna då dessa uteslöt en stor andel av det tillgängliga materialet som fanns tillgängligt genom LRF Konsult. Bristen på skogsfastigheter med hög andel skogsmark samt att studien endast skulle behandla nyköp var de främsta faktorer som föranledde till antalet valbara överlåtelser begränsades kraftigt. Begränsningsvillkoren förorsakade därför att urvalet utvidgades från enbart Örebro län, som tidigare var det bestämda geografiska området, till hela LRF Konsults marknadsområde för Östra Mellansverige. När det geografiska upptagningsområdet utvidgades hittades 11 stycken lämpliga försäljningar. Av dessa försäljningar var 2 belägna i Örebro Län, 3 i Uppsala Län, 3 i Östergötlands län och 3 i Södermanlands län. Urvalet skedde uteslutande av LRF Konsult och deras resultat visade sig stämma mycket väl överens med de presenterade önskemålen ovan.

När urvalet hade fastställts erhöles nyupprättade digitala skogsbruksplaner över fastigheterna, namnet på köparen, dennes adress, total köpeskilling samt köpeskillingen för skogsmarken när andra värden såsom bostäder och åker dragits av.

4. Metod

Undersökningen genomfördes i två delar:

- Avkastningsvärdering av skogsfastigheterna
- Kvalitativa intervjuer med köparna

4.1 Avkastningsvärdering

För varje fastighet beräknades ett avkastningsvärde med hjälp av förväntade intäkter och kostnader. Som grund till beräkningarna användes de digitala skogsbruksplaner som erhöles av LRF Konsult. Beståndsdata från dessa skogsbruksplaner konverterades sedan till programmet BMwin.

Programmet BMwin bygger på beståndsmetoden som är en värderingsmetod baserad på det enskilda skogsbeståndet. Bestånden framskrevs utifrån de givna förutsättningar i de digitala skogsbruksplanerna. Gallringar, slutavverkningar och skogsvårdsåtgärder simulerades i två generationer framåt där den första generationen var den skog som stod på fastigheten vid tidpunkten för köpet. Som värderare gavs möjlighet att själv styra skötseln av bestånden de kommande 30 åren.¹⁷ Utbytet av skogen prissattes med hjälp av Mellanskogs och Södra skogsägarnas prislistor för 2008¹⁸. Virkesprislistorna beställdes utifrån de geografiska områden där fastigheterna var belägna och stansades sedan manuellt in i en virkestabell i BMwin. Som underlag för kostnadsposterna användes lantmäteriets rapport Skogsbrukets kostnader 2006¹⁹.



Figur 2. BMwin:s tillvägagångssätt för att beräkna ett nuvärde på den aktuella fastigheten²⁰.

¹⁷ www.lantmateriet.se

¹⁸ se Bilaga 1

¹⁹ A, Bogghed & G, Rutegård 2006

²⁰ www.lantmateriet.se, 2009

Det sista steget som utfördes i Bmwin var nuvärdesberäkningen där intäkter och kostnader som föll ut i olika tidsperioder belastades med en diskonteringsprocent (räntefaktor). Nuvärdena för de enskilda bestånden summerades varefter ett nuvärde över hela fastigheten gick att utläsa.²¹ Marknadsvärdet (köpeskillingen) som fastigheten sedan fick var beroende av marknadsmässiga faktorer såsom belägenhet, bosättningsmöjligheter, jaktvärden samt hur den enskilde köparen själv värderade sitt köp. Dessa faktorer har inte belastat uträkningarna då det ansågs viktigt att endast nyttja det som skogen kunde avkasta för att sedan diskutera de eventuella överskjutande värdena i intervjun med köparna i jämförelse med utvunna resultat.

4.1.1 Diskonteringsprocent

Den diskonteringsprocentsats som användes motsvarades av det avkastningskrav som köparen ställde på sitt investerade kapital. I verkligheten har varje enskild person en individuell kalkylränta som styrs av den egna finansiella situationen samt av ägarens förväntningar och värderingar. En köpare som har en hög låneränta och därmed ett högt avkastningskrav måste betala ett lägre pris jämfört med om köparen har ett lågt avkastningskrav och således en låg låneränta.

Eftersom meningen med avkastningsvärderingarna var att göra en jämförande undersökning mellan olika fastighetsköp användes samma diskonteringsprocent till samtliga värderingar. För att trovärdigheten för studien skulle förbli hög valdes en ränta som skulle kunna jämföras med avkastningen på en långsiktig placering med låg risk varvid räntan på statsobligationer användes som referens. Denna jämförelse föranledde att avkastningskravet på skog fastställdes till 3 % före skatt. Denna räntenivå är vanligt förekommande i många skogliga sammanhang och anses spegla inflationstakten och det allmänna ekonomiska läget.²² I och med detta antogs även att avverkningsnetton och skogsvårdskostnader i framtiden utvecklas i takt med denna ekonomiska progression. På grund av den speciella beskattningen på skogliga investeringar har avkastningskravet på 2,1 % ($3 \times 0,7$) använts som diskonteringsränta till avkastningsvärderingarna. Denna procentsats motiverades av att en skatt på 30 % och ansågs välgrundad med hänsyn på den kapitalbeskattning som råder. Skattejusteringen innebar en korrigering för att skogsägaren utan räntekostnad får låna pengar (som direkt återinvesteras i skogsbruket) av staten medan skogen växer.²³

4.1.2 Nuvärdesberäkningens roll i beståndsmetoden

Ett betydande moment i avkastningskalkylen utgjordes av omräkningen av förväntade inbetalningar och utbetalningar. Avkastningskalkylen använde sig av en metod som kallas nuvärdesmetoden. Nuvärdesmetoden innebar att alla framtida in- och utbetalningar belastades med en räntefaktor som i detta arbete var det samma som diskonteringsprocent. Utgångspunkten för nuvärdesberäkningarna var att marknaden förutsattes värdera en viss summa pengar som finns tillgänglig idag högre än om denna summa pengar först blev tillgänglig i framtiden. I praktiken innebar denna kalkylmetod att ju större diskonteringsprocent som förutsattes och ju längre tid som antogs fram till dess att in och utbetalningar skedde, desto mindre blev värdet idag av en viss framtida in- eller utbetalning.²⁴

²¹ www.lantmateriet.se, 2009

²² L, Eriksson 2009

²³ L, Eriksson, 2008

²⁴ www.lantmateriet.se 2009

4.1.3 Värderingsförutsättningar

- Vid fastigheter större än 50 hektar användes skogsvårdslagens 50 % regel. Denna lag innebär att sådana fastigheter maximalt fick bestå av 50 % skog under 20 år.²⁵
- Skog som var inlöst av staten i naturvårdsyfte var inte med i värderingarna. Det fanns inget effektivt sätt att låta arealen för dessa avdelningar bestå som produktiv skogsmark vilket gjorde att dessa avdelningar omvandlades till impediment.
- Nyckelbiotoper klassades som produktionsskog i de fall där ersättning eller inlösning inte skett från samhället.
- På bestånd med anpassad skötsel på grund av naturvårdshänsyn anpassades skötselåtgärderna så att en 30 % naturhänsyn togs.
- Värderingen baserar sig på att skogsägaren sålde virket mot aktuella virkesprislistor.
- Impedimentsvärdet tilldelades värdet på 0 kr/ha för samtliga fastigheter. Anledningen till detta var att impedimentsvärdet inte antogs bidra till virkesavkastningen.
- Vid avverkning togs ingen hänsyn till någon naturvärdesavsättning i form av lämnande av naturvårdsträd eller skapandet av död ved.
- Terrängtransportavståndet uppmättes manuellt med hjälp av aktuellt kartunderlag för fastigheten. Detta gjordes med hjälp av linjal och en subjektiv bedömning vart de närmsta tillämpliga vägarna var belägna.
- Prislistor som användes i denna studie var från Mellanskog och Södra skogsägarna. De virkesområden som användes var Uppland, Vänern-Örebro, Sörmland och Östergötland²⁶. Samtliga prislistor var från 2008.

4.1.4 Kostnader som användes vid beräkningarna

Vid beräkningarna i BMwin användes kostnader hämtade från Skogsbrukets kostnader 2006²⁷. Dessa presenteras nedan:

Kulturkostnad: 8800 kronor per hektar. Med kulturkostnad menades markberedning och plantering och normal förekomst av hyggesrensning och hjälpplantering

Självföryngringskostnad: 3300 kronor per hektar. Denna kostnad inkluderade hyggesrensning och hjälpplantering.

Röjningskostnad: 3000 kronor per hektar. Denna kostnad inföll en gång per omloppstid.

Allmänna omkostnader: 55 kronor per hektar och år. Denna kostnad var exempel på årliga kostnader såsom vägavgifter, vägunderhåll, försäkringar, avgifter till föreningar och organisationer med mera.

Indirekta avverkningskostnader. 10 kronor per m³fub. Dessa kostnader var direktrelaterade till drivningskostnaderna. Exempel på sådana kostnader var planeringskostnader, administrationskostnader med mera.

4.1.5 Andra monetära värdens roll vid värderingen

De flesta av fastigheterna innehöll tillgångar som inte togs med vid beräkningarna i beståndsmetoden. Dessa tillgångar var till exempel åkermark, bostadsfastigheter och ekonomibyggnader. LRF Konsults mäklare tilldelade, genom deras interna marknadsstatistik,

²⁵ Skogsvårdslagen 12§

²⁶ se Bilaga 1

²⁷ A, Bogghed & G, Rutegård 2006

ett värde på dessa tillgångar. De tilldelade värdena drogs sedan bort från den totala köpeskillingen vilket kvarlämnade en summa som endast bestod av en köpeskillning för skogsmarken.

4.2 Intervjuer

4.2.1 Val av metod

Vid genomförandet av en studie ställs forskaren inför frågan om en kvalitativ eller kvantitativ undersökning är det bästa tillvägagångssättet för att uppfylla det syfte som formulerats. Kvalitativa intervjuer kännetecknas bland annat av att enkla och raka frågor ställs och att dessa genererar komplexa och innehållsrika svar. Efter intervjuförloppet blir intervjuaren sittande med ett rikt material där det förhoppningsvis går att hitta intressanta händelseförlopp, mönster, åsikter och mycket annat.²⁸ Vid planerandet av studien bestämdes tidigt att kvalitativa intervjuer var den metod som skulle användas som ett komplement till avkastningsvärderingarna. Detta eftersom denna metod förhoppningsvis skulle skänka en mer djupgående information än om jag istället valt att använda mig av ett enkätförlopp. Det skulle bli svårt att få tillräckligt omfattande svar vid en kvantitativ undersökning och att det vid val av denna metod säkerligen skulle finnas relevant information som inte blev uttryckt eftersom de svarande oftast ges färdiga svarsalternativ. En kvalitativ metod lämpade sig bättre för denna undersökning eftersom att det i en kvantitativ studie förutsätts att det går att använda sig av variabler baserade på rangordningsskalor²⁹. Sådana skalor skulle vara mycket svåra att utforma eftersom komplexiteten bakom motiv till köp av skog i förhand ansågs vara hög och att det därför skulle bli besvärligt för skogsköparna att rangordna anledningarna för sitt köp. Ett ytterligare argument för att en kvalitativ studie lämpade sig bättre var att det fanns anledning att tro att det skulle behövas förklaringar till vissa frågeställningar då många av dessa var relativt komplicerade. För att syftet med studien skulle uppnås var det viktigt att försöka förstå köparnas sätt att resonera och agera samt kunna urskilja varierande handlingsmönster vilket sammanfattningsvis gjorde att en kvalitativ undersökning var den metod som lämpade sig bäst för denna undersökning.

4.2.2 Intervjuprocessen

Målet med intervjuerna var att ställa frågor angående köparens synsätt och motiv till sitt köp. Detta skulle förhoppningsvis leda till innehållsrika svar och att jag efter intervjuerna skulle ha ett rikt material där jag skulle kunna utläsa attityder, mönster och mycket annat. Innan genomförandet av intervjuerna arbetades en intervjumall fram varefter två testintervjuer genomfördes. Resultatet från dessa intervjuer gjorde att frågemallen omarbetades då många av de tidigare frågorna skapade ett alltför stort rum för missförstånd. Det slutliga intervjuunderlaget³⁰ fungerade som bas till intervjuerna och som en kontroll över att inga väsentliga delar skulle glömmas bort under själva intervjutillfället. Samtliga frågor ställdes med öppna svarsalternativ vilket gjorde att den intervjuade själv bestämde vilken struktur svaret fick. Detta ledde till att många av de intervjuade omedvetet besvarade frågorna i annorlunda ordning i förhållande till frågemallen.

Efter det att urvalet skett kontaktades köparna via brev³¹ varefter jag kort efter brevutskicket kontaktade köparna via telefon för att få ett godkännande att genomföra intervjun och avkastningsvärderingar. I detta telefonsamtal gjordes även en preliminär bokning då intervjun

²⁸ Jan Trost, 1997

²⁹ Jan Trost, 1997

³⁰ se Bilaga 2

³¹ se Bilaga 3

skulle äga rum. Av det totala urvalet på 11 stycken fastighetsköp intervjuades 10 stycken köpare. Den 11:e köparen kontaktades vid ett antal tillfällen men denna köpare ansåg sig dock inte ha möjlighet att intervjuas. Avkastningsvärderingen från denna försäljning har ändå redovisats i arbetet.

5. Resultat

5.1 Kapitlets disposition

Resultaten från de olika fastighetsköpen redovisas stegvis. Först presenteras en sammanställning över nyckeldata på fastigheten samt resultatet från avkastningsvärderingen i tabellform. Därefter redovisas stegvis resultaten från intervjuerna i följande ordning:

- Uppgifter om köparen
- Motiven för köpet
- Värdering av fastigheten
- Monetära motiv
- Icke-monetära motiv
- Påverkande faktorer

5.2 Köpare 1

Tabell 1. Fakta om köpet

Areal (ha)	40
Produktiv skogsmark (ha)	36
Virkesförråd (m ³ sk)	8 430
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	234
Köpeskilling (SEK)	3 800 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	0
Köpeskilling skog (SEK)	3 800 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	451
Avkastningsvärde (SEK)	2 595 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	308
Överskjutande värde (%)	32
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	0
Avstånd till större stad (km)	40

Uppgifter om köparen/köparna

Köpare 1 är ett par som bor 15 km från den aktuella skogsmarken. Kvinnan arbetar som ekonom medan mannen är verksam som veterinär. Båda anger sig ha ett starkt jaktintresse som till stor del har föranletts av att de även innan det aktuella köpet ägt skogsmark. Kvinnan har tidigare varit skogsägare genom ett arv som hon erhållit av sina morföräldrar i form av just skog. Även mannen uppgav att han i ett tidigare skede hade ägt en skogsfastighet. Fastigheten är inte belånad.

Motiven för köpet

Båda köparna har relativt nyligen sålt varsin bostadsfastighet vilket resulterade i lösgörandet av kapital som kunde omsättas i en eventuell investering. De intervjuade uppgav att de ansåg att en placering i skogsmark var det bästa alternativet för de pengar som blev över från dessa avyttringar. I intervjun uppgav mannen att han anser att det inte var optimalt att investera i en fastighet med en så stor andel äldre skog, såsom var fallet på den aktuella fastigheten, då de i dagsläget inte har något behov av extra kapital. Deras syfte med köpet var istället att

fastigheten skulle ses som en form av försäkring där köparna i framtiden skulle ha möjligheten att plocka ut pengar om ett behov skulle uppstå. Köparna anser därför att det skulle ha varit berättigat att investera i en fastighet med yngre skog och större areal. Men det faktum att köparna ville ha en skogsfastighet belägen i närheten av deras boende ledde till att de bortsåg från fastighetens stora virkesförråd.

Värdering av fastigheten

Under intervjun uppgav köparna att de hade haft god tid på sig att undersöka skogen då de tidigt blev upplysta om att fastigheten skulle komma ut till försäljning. Detta gjorde att de många gånger besökte skogen och hade god tid på sig att ta ställning till ett eventuellt köp. Värderingen bestod av en analys av det material som de erhöll via deras mäklare samt att de använde sig av aktuell prisstatistik som fanns tillgänglig för området. Medelvärde för denna statistik var det som kom att ligga till grund för vad de ansåg sig var villiga att betala för fastigheten. Kvinnan redovisade under intervjun att hon redan vid detta stadium var mycket tveksam till om det verkligen var värt att betala, det hon ansåg vara ett mycket högt pris. Efter mycket resonering kom de tillsammans fram till att de verkligen ville ha fastigheten och bestämde sig för att delta i budgivningen. Ett ytterligare motiv till köpet menar köparna var att de aldrig skulle köpa en skogsfastighet om de inte förvärvade just denna. Båda köparna uppgav att fastigheten blev väldigt dyr.

Köparna uppgav också att den för undersökningen utförda avkastningsvärderingen inte ändrade deras syn på det gjorda köpet eftersom att kvinnan redan innan köpet hade utfört likartade avkastningsvärderingar, i hennes fall på åkermark. Kvinnan uppgav att hon genom denna erfarenhet utvecklat en vacklande tilltro till liknande värderingar. Det bakomliggande skälet till detta var just metodens negligerande av den stora mängd av sinsemellan varierande värden som kan tillskrivas som motiv till köp av mark.

Monetära motiv

Köparna menar att det på lång sikt alltid har varit lönsamt att äga skog. Under intervjun angav de även att de inte behövde låna pengar för att finansiera köpet. Genom att fastigheten inte är belånad innebär det att de i dagsläget inte är i behov av att avverka men kvinnan anser att skattesituationen är mycket fördelaktig när de väl väljer att avverka eftersom de då kan använda sig av räntefördelning, vilket ytterligare legitimerar köpet. Därmed framhåller de även att det var viktigt att fastigheten var talldominerad, en aspekt som innebär en tidsfrist vid avverkningen då de kan avvakta med denna utan risk för röta. Det enda problemet som kvinnan anser finnas vid köpet är att hon inte vill avverka eftersom att hon anser att det är en väldigt vacker skog medan mannen menar att de kanske är tvungen att avverka på grund av ålderstrukturen.

Köparna framhåller att de tycker att reella värden såsom skog på lång sikt är en bra investering men de medger att marknaden på kort sikt säkerligen kommer att vara skakig med hänvisning till dagens massavedspriser. Kvinnan tror att ökningen av fastighetspriserna till största del beror på att det finns ett stort antal människor som har pengar att investera men att de inte kan finna placeringar som är lämpliga. Bägge köparna tyckte själva att det var svårt att hitta alternativa investeringsmöjligheter. De ville investera i något som de själva förstod och kunde greppa, samt något som de upplevde som kul och någorlunda säkert. Detta innebar enligt dem att endast detta alternativ var tillgängligt. Köparna hade alltså pengar som de ville investera och den enligt dem säkraste och mest givande kapitalplaceringen på marknaden var just skog.

Köparna redogjorde i intervjun att de inte har några planer på att i framtiden realisera ett eventuellt ökande marknadsvärde på själva fastigheten då de som sagt istället ser skogen som en bankbok som de har möjlighet att nyttja vid behov.

Icke-monetära motiv

Skogsfastigheten har fram till tillfället för intervjun inte använts som parets jaktmark eftersom att de redan har en sådan i närheten av bostaden och jakten var därmed inte ett motiv till köpet. Jakten arrenderas istället ut till det jaktlag som jagade där innan de köpte fastigheten. Köparna uppger dock att de hade hellre sett att skogen låg i anslutning till den mark de jagar på idag.

Köparna anger att känslan som uppstår då de kan säga ”ska vi gå ut och klappa våra träd idag” är en viktig aspekt av deras skogsägan. De säger att de hämtar ved på fastigheten, åker dit med matsäcken och njuter och tycker att det är mysigt vid berget där man kan titta ner mot sjön. Känsloupplevelsen som de associerar med sitt ägande är alltså viktigt. Kvinna uppger exempelvis att det inte finns något statusvärde i ägandet men att just upplevelsen av att äga skog är viktigt då det skänker mervärden såsom känslan av trygghet.

Påverkande faktorer

Kvinnan har bra insyn i vad skogsköpare får betala för sin skog eftersom att hon har medarbetare som arbetar inom lantmäklaribranschen. I övrigt uppger hon inga andra faktorer som hon anser ha påverkat henne till köpet.

5.3 Köpare 2

Tabell 2. Fakta om köpet

Areal (ha)	29
Produktiv skogsmark (ha)	24
Virkesförråd (m ³ sk)	3 879
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	162
Köpeskilling (SEK)	3 125 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	1 425 000
Köpeskilling skog (SEK)	1 700 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	438
Avkastningsvärde (SEK)	1 481 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	382
Överskjutande värde (%)	13
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	0
Avstånd till större stad (km)	50

Uppgifter om köparen

Köpare 2 är en man i 60 årsåldern som är verksam som advokat. Han bor tillsammans med sin fru och har två vuxna barn. Parets boende är beläget cirka 50 minuter från den förvärvade fastigheten. Mannen är uppvuxen i en tätortsmiljö och har inte någon skoglig bakgrund. Fastigheten är inte belånad.

Motiven för köpet

Köparen anger att motivet för köpet inte var att aktivt driva skogsbruk utan att det istället var en kombinationen av att fastigheten hade ett bra läge och att den lämpade sig mycket bra för fritidssysselsättningsändamål.

Värderingen

Köpare nummer två tycker att avkastningsvärderingen är mycket rimlig och att den ungefär visar det resultat som han räknade ut innan köpet med hjälp av en konsult. De skogliga värdena beräknades av konsulten medan köparen själv värderade läget, tomten och de byggnader som fanns på fastigheten. Utsikten över sjön hade en betydande del i denna värdering. Köparen övervägde inte någon annan typ av investering eftersom detta den placering som han ansåg sig ha kvar att utföra. Han har andra fastigheter som han förvaltar men som inte är skogliga. Köpet ansågs inte vara en avvägning mellan investeringar eftersom det sågs som en ekonomisk placering. Om köparen skulle ha placerat pengar hade han köpt en mer renodlat skogsfastighet utan byggnader.

Monetära motiv

Köparen anser att det inte fanns några monetära motiv för köpet men säger samtidigt att han tycker att investering i skog är en värdesäkring som gör inflationsmål nåbara. Själva avkastningen är han inte imponerad över men tror att han skulle få tillbaka pengarna om han i framtiden skulle sälja. Köparen har andra investeringar som är mer spekulativa och han uppger att skogsköpet helt saknar spekulativt motiv samt att de icke-monetära värdena var viktigast.

Icke-monetära motiv

Känslan av att äga skog är det viktigaste icke-monetära värdet enligt köparen. Den sammanhängande stranden som finns är också mycket viktig liksom möjligheterna till fritidssysselsättning eftersom han alltid varit boende i tätort där detta saknas. Han har inget jaktintresse vilket föranlett att han inte alls värderat de jaktliga nyttigheterna. Det finns även en tanke om att på sikt bo ute på fastigheten men att det från början bara är tänkt som ett fritidsboende. Köparen anger återigen att det endast var icke-monetära värden som låg till grund för köpet. Det var viktigt att fastigheten låg i en stark kulturbygd eftersom bevarandet av öppna landskap även det tilltalar köparen.

Påverkande faktorer

Många i köparens vänskapskrets har på senare tid köpt skogsfastigheter. Det var en bekant som tipsade om denna gård då han inte aktivt letade efter någon fastighet själv. Tipset var att denna fastighet innehöll höga icke-monetära värden. Han var först var skeptisk till läget men ändrade sig när han fick se fastigheten vilket stärkte hans köpvilja.

5.4 Köpare 3

Tabell 3. Fakta om köpet

Areal (ha)	10,5
Produktiv skogsmark (ha)	9,4
Virkesförråd (m ³ sk)	2 247
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	239
Köpeskilling (SEK)	1 200 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	10 000
Köpeskilling skog (SEK)	1 190 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	530
Avkastningsvärde (SEK)	863 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	384
Överskjutande värde (%)	27
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	90
Avstånd till större stad (km)	35

Uppgifter om köparen

Köpare 3 är en 55 årig man som driver ett framgångsrikt företag. Han har fru och tre barn och är bosatt i en stor stad men har rötterna i Sörmland. Han anser sig själv ha liten erfarenhet av skogsbruk och äger inte sedan tidigare någon fastighet. Förutom handpenningen är fastigheten fullt belånad och amortering sker kontinuerligt.

Motiven för köpet

Det främsta motivet till köpet var att den intervjuade ville förvara sina nuvarande intäkter till ett senare skede av livet. Han tycker att fastigheten är i dåligt skick och ser en stor potential i att sköta den bättre. Köparen har varit med och bjudit på ett tiotal fastigheter tidigare och många av dessa har överstigit den aktuella fastighetens kubikmeterpris varpå affären tedde sig prisvärd i jämförelse.

Avkastningsvärderingen

Köparen uttryckte under intervjun att han tycker att undersökningens avkastningsvärdering är rimlig och att han har betalat för mycket för fastigheten. Detta beror främst på den kraftledning som går genom skiftet som han inte anser var medtagen i prospektet som fanns som underlag till försäljningen. Han tycker att han betalat 175 000 kr för mycket då denna gör att en stor del av arealen inte lämpar sig för skogsbruk.

Monetära motiv

Köparen anger att det vid tidpunkten för köpet inte fanns några icke-monetära motiv. Dessa värden har enligt denne uppstått först efter köpet. Han jagar inte och arrenderar ut marken för 100kr/ha. Kräfftisket som följde med köpet värderar han till ett lågt värde eftersom att han redan har ett mycket bra kräftfiske vid sin sommarstuga.

Anledningen till att han gått med på att betala vad avkastningsvärderingen visar vara ett överpris är enligt köparen att det inte finns några hus på fastigheten. Detta var ett mycket viktigt motiv eftersom att han anser sig ha tillräckligt med hus sedan tidigare vilka innefattar en aktiv förvaltning. Köparen anser att skogen är misskött genom att den inte är gallrad och

tror att det med god förvaltning går att få fina bestånd inom en 30-årsperiod. Köparen förstår bland annat inte varför den tidigare ägaren inte har planterat igen åkermarken på 0,5 hektar vilket skulle ha inneburit en höjning av fastighetens värde.

Köparen ser inte investeringen ur en spekulativt synvinkel. För honom räcker det att behålla och säkra värdet av den gjorda investeringen. Han behöver ingen marknadsutveckling utan vill bara kunna ta ut de pengar han tjänar idag om tio år och investeringen ses därför som en värdesäkring av kapital inför framtiden. Han behöver inte mer pengar än att han kan bibehålla av en god levnadsstandard men han uppger att han inte har någon lust att jobba till att han är 65 år. Han vill sluta jobba tidigare men samtidigt ha det bra ekonomiskt varpå denna investering upplevs av köparen som ett sätt att göra detta på.

Icke-monetära motiv

Köparen har sedan tidigare en sommarstuga i samma län som den aktuella fastigheten och uttrycker viljan att inte sprida ut sina tillgångar över Sverige vilket han anger som en av anledningarna till att han var villig att betala mer än vad skogen kan avkasta. Han framhåller att han tycker att det är trevligt att vara ute i skogen och att det är positivt att skogen är liten vilket gör den till, som han säger, "en trädgård". Köparen har tittat på andra investeringsalternativ såsom att köpa en villa som han sedan skulle hyra ut men att detta uteslöts eftersom han, som han uttrycker det, "inte tycker om att ha med folk att göra". Träd är enligt honom döda ting vilket gör att han tycker att skogsfastigheter är tacksamma förvaltningsobjekt. Köparen anser även att det är trevligt att ha skog i ett lugnt område som dessutom ligger nära den tidigare nämnda sommarstugan. Kombinationen av dessa anledningar gjorde att fastigheten passade honom väldigt bra.

Påverkande faktorer

Köparen uppger att det inom dennes bransch finns många som äger skogsfastigheter. Köparen tror att dessa människor är väldigt lika som personer eftersom de flesta är händiga och gör det mesta själv. Det dagliga arbetet med dessa personer anser han har präglat honom mycket. Av dessa människor är det många som köpte skog för 10 år sedan vilket gör att de idag tycker att det är den bästa investering de någonsin gjort och att det inte är någon som ångrat sig.

5.5 Köpare 4

Tabell 4. Fakta om köpet

Areal (ha)	85
Produktiv skogsmark (ha)	45
Virkesförråd (m ³ sk)	8 922
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	198
Köpeskilling (SEK)	7 000 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	2 900 000
Köpeskilling skog (SEK)	4 100 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	460
Avkastningsvärde (SEK)	3 361 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	377
Överskjutande värde (%)	18
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	50
Avstånd till större stad (km)	44

Uppgifter om köparen

Köpare 4 består av två personer då fastigheten har förvärvats till hälften av moder och till hälften av son. Båda är idag skrivna på fastigheten. Intervjun gjordes med sonen som är i 30-årsåldern. Han har en skoglig akademisk utbildning och arbetar i dagsläget på ett sågverk. Han har tidigare bott på lantgård men ingen av köparna äger sedan tidigare skog. Gården är belånad till hälften.

Motiven för köpet

Köparna angav under intervjun att det främsta motivet till att köpa en gård var att de ville bo på landet och ta del av den livsstil som detta boende innebär i deras mening.

Avkastningsvärderingen

Sonen räknade först ut vad skogen och åkrarna var värd. Till detta använde han sig av den prisstatistik som fanns tillgänglig för området. Efter det beräknade han hur mycket han kunde tänka sig betala för husen och de icke-monetära värdena såsom sjön och jaktmöjligheterna. Han gjorde även ett överslag för hur mycket han skulle få ut vid eventuella avverkningar de närmaste åren. Dessa bedömningar gjorde att han kom fram till att fastigheten var värd 7 miljoner kronor. Själv värderar han skogen till 4 miljoner och åkermarken till 50 000kr/ha. Åker och skog värderades då till totalt 5 miljoner kronor vilket innebar att han enligt sin värdering betalade 2 miljoner kronor för det övriga värdena vilka ansågs utgöras av hus, tomtmark och icke-monetära värden. Med tanke på de rådande marknadspriserna tycker han sammantaget att köpet var mycket bra för tidpunkten.

Köparen tycker att avkastningsvärderingen är rimlig och kanske till och med lite för hög. Han anser att skogsmarkspriserna är uppblåsta vilket gör att han anser sig egentligen ha betalat för mycket.

Monetära motiv

Köparen är fast besluten om att investeringen kommer att vara en långsiktigt god investering. Alla likvida medel som han och hans mor hade är nu inlagda i fastigheten och är för närvarande den enda investering de har.

Köparen hävdar att alla undersökningar visar att investering i skog på lång sikt är bättre än placeringar på börsen. Han anser att mark inte tillverkas längre vilket gör tillgången till en konstant bristvara. Dessutom finns det enligt köparen ett ökat intresse i hela samhället för de gröna näringarna och livet på landet vilket ytterligare ses som en aspekt som kommer att öka efterfrågan. Han anser vidare att ett fint boende med bra läge alltid kommer att vara en god investering. Det fanns inte några andra investeringsalternativ eller någon önskan till att utvidga portföljen. Om han hade haft mer pengar uppger köparen att han skulle ha investerat dessa i mer skogsmark.

Icke-monetära motiv

Den ”sköna livsstilen” är det viktigaste icke-monetära faktorn. Livsstilen symboliseras av att han bor själv på landet samt att det är roligt att känna att han äger sin egen mark. Andra värden såsom jakt anses inte vara så viktiga och detta värde ingick inte i köparens egen värdering. Jakten ses istället som en bonus till köpet. Jordbruksdriften sköts av honom själv med motivet att han tycker det är roligt. Köparen menar att om skogen beräknas till det marknadsvärde som rådde vid köpet så fanns det inga utrymmen för mjuka värden vilket i så fall skulle innebära att han fått dessa gratis. Han räknar ändå på att 5 miljoner kronor bestod av värden för åker och skog, att 1 miljon kronor var boende och en 1 miljon kronor icke-monetära värden.

Påverkande faktorer

Köparen hävdar att tidskrifter varit en påverkande faktor till köpet. Han har dessutom kontakter på landshypotek som har gett honom mycket information och lånat honom pengar. Dessutom har han haft mycket hjälp av bekanta på Areal. Dessa tre kanaler är de starkaste påverkande faktorerna och alla är kopplade till jobb och utbildning. Han tycker att det är en stor fördel av att vara i branschen vid köp av en skogsfastighet.

5.6 Köpare 5

Tabell 5. Fakta om köpet

Areal (ha)	39
Produktiv skogsmark (ha)	32
Virkesförråd (m ³ sk)	9 624
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	301
Köpeskilling (SEK)	4 200 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	170 000
Köpeskilling skog (SEK)	4 030 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	419
Avkastningsvärde (SEK)	2 300 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	239
Överskjutande värde (%)	43
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	0
Avstånd till större stad (km)	20

Uppgifter om köparen

Köpare 5 är ett par som bor i en stor stad och fastigheten är belägen 12 mil ifrån deras hem. Båda har varit verksamma som arkitekter och de har inga barn tillsammans. Frun har nyligen gått i pension medan mannen fortfarande arbetar. Ingen av köparna är uppvuxna på landet och de har ingen skoglig erfarenhet. Paret hade innan det aktuella köpet en fritidsfastighet som är belägen mitt inne i den förvärvade fastigheten. Skogsfastigheten är obelånad.

Motiven för köpet

Köparna hade innan fastigheten kom ut till försäljning inte varit spekulanter på skogsfastigheter vilket gjorde att köpet, enligt de intervjuade, var en oplanerad handling. Motivet till köpet var att fastigheten omgärdade deras sommarställe. Ett år innan köpet hade de varit i kontakt med den dåvarande fastighetsägaren angående om att få köpa den mark som anslöt till sommarhuset. Detta för att de skulle få kontroll över förvaltningen i direkt anslutning till sommarhuset eftersom det fanns en rädsla över att det skulle avverkas i direkt anslutning till fritidsfastigheten och att åkrarna som gränsar till denna skulle planteras igen. När de fick reda på att fastigheten var till salu tycker de att beslutet att köpa fastigheten var väldigt svårt att ta. Efter mycket övervägande valde de tillslut att lägga ett bud vilket visade sig bli det vinnande budet varpå fastigheten köptes. Det fanns inga som helst planer hos de intervjuade att de skulle bli skogsbrukare men det framkom under deras diskussioner att det skulle vara en bra sysselsättning för deras tid som pensionärer.

Avkastningsvärderingen

Det fanns en svåger som var behjälplig vid affären och han kom fram till ett betydligt lägre pris än vad som senare betalades. Prisdén på 4,1 miljoner kronor var det främsta hjälpmedlet vid köparnas egna värdering. Den huvudsakliga diskussionen kring ett eventuellt köp kom att präglas av om huruvida de skulle tordas bjuda den summa som uttryckts i prisdén, vilken de ansåg vara ytterst hög. Hustrun uppgav i sin tur att hon inte hade någon direkt åsikt om avkastningsvärderings resultat.

Monetära motiv

Då det köpta området innehåller en stor andel slutavverkningsmogen skog insåg köparna att de måste ta hand om den på något sätt eftersom den inte bara kunde stå och ruttna. Detta var inget som behövdes ta hänsyn till vid köpet eftersom fastigheten betalades kontant vilket föranledde till att köparna ansåg att inte behövde ta del av någon löpande avkastning för att klara av att betala räntor och amorteringar. Det finns därmed inget behov av att optimera avkastningen. Fastigheten är kuperad med dåliga drivningsförhållanden vilket föranledde en reflektion kring huruvida det skulle vara svårt att transportera ut virket från skogen men detta var som sagt inte en avgörande faktor vid beslut av köp. Köparna hade inga motiv av att placera pengar för framtiden men i efterhand uppger de att beslutet att köpa fastigheten känns mycket bra med tanke på samtidens kraftiga börsnedgångar.

Icke-monetära motiv

Kvinnan uppger att hon tycker att det är en fantastiskt vacker skog men att den är väldigt kuperad vilket inte gör det till någon drömskog ur ett skogsbruksperspektiv. Vidare uppger hon att de är väldigt intresserade av att fastigheten sköts ut ett naturhänseende. Det viktigaste motivet till köpet anger de vara att de nu har kontroll över huruvida åkermarken planteras igen eller inte och att de inte längre riskerar att få stora kalhyggen ända in på knuten. De nyckelbiotoper som finns inom fastigheten värderar de högt eftersom att dessa, enligt dem, bidrar till att höja skogens estetiska värde. Köparna anger att de ej har något eget jaktintresse och att jakten på deras mark istället arrenderas ut för en summa på 3200 kronor per år.

Paret uppger vidare att de alltid har varit naturintresserade och anser att det är väldigt trevligt med fågellivet och tranorna i området. Hon anger att de icke-monetära värdena definitivt är viktigast även om de hoppas att få ekonomiskt utdelning på lång sikt.

Påverkande faktorer

Köparna uppger att svågern som var behjälplig vid värderingen inför köpet har inte haft någon påverkan på själva köpet. Den viktigaste faktorn var att erhålla kontroll över grannskapet och det huvudsakliga motivet var därmed redan fastställd på förhand.

5.7 Köpare 6

Tabell 6. Fakta om köpet

Areal (ha)	85
Produktiv skogsmark (ha)	67,7
Virkesförråd (m ³ sk)	5 936
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	88
Köpeskilling (SEK)	3 300 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	300 000
Köpeskilling skog (SEK)	3 000 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	505
Avkastningsvärde (SEK)	2 300 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	387
Överskjutande värde (%)	23
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	55
Avstånd till större stad (km)	70

Uppgifter om köparen

Köpare 6 är en man i 50 årsåldern som arbetar som högt uppsatt chef inom den statliga sektorn. Han bor i en tätortsmiljö och har ingen skoglig anknytning men uppger att han har varit intresserad av skog ända sedan han var ung. Han har tillsammans med sin fru ett antal barn. Familjen bor cirka nio mil från fastigheten och har ett fritidshus en kilometer från den aktuella skogsfastigheten. Köparen har lånat 1.8 miljoner av banken för att finansiera det aktuella köpet och detta lån är intecknat på andra tillgångar än själva skogsfastigheten.

Motiven för köpet

Köparen uppger under intervjun att han har tre motiv till köpet. Det första är att han ser köpet som en långsiktig ekonomisk placering. Det andra motivet är att han ville bevaka sina intressen i den samfällighet som ligger i närheten av skogsfastigheten. Det sista motivet är ett rent känslomässigt värde som är kopplat till skog, jakt, skötsel och ett starkt fritidsintresse som medföljer ett skogsfastighetsköp.

Värderingen

Köparen framhåller att han hade via egna beräkningar kommit fram till ett avkastningsvärde på cirka 2 400 000 kronor vilket gör att han tycker att det presenterade nuvärdet är mycket rimligt. Köparen har tittat på liknande fastigheter på nätet och gjort värderingar där den stående kubikmetrarna och åldersfördelningen har varit det som vägt tyngst i beräkningen. För denna fastighet var läget enligt köparen den viktigaste aspekten för värderingen och dennes fastställda gräns för budgivningen var även det pris han i slutändan kom att betala. Han har endast letat efter fastigheter i närheten av fritidsboendet och anger att det överskjutande värdet på 700 000 kronor är ett rimligt värde för de icke-monetära värdena.

Monetära motiv

Köparen säger sig ha förutspått den kraftiga nedgången på börsen vilket gjorde att han ville placera sina sparade pengar i något beständigt vilken han tycker var ett klokt beslut med tanke på det korta perspektiv som karaktäriserar dagens finansiella läge. Köparen säger dock att detta kan ändras på längre sikt eftersom att ingen kapitalplacering är statiskt. Köparen hävdar

att det inte finns något spekulativt motiv bakom köpet i form av att ta del av eventuell framtida prisökning på skogsfastigheter. Istället framhåller köpare nummer sex att den löpande avkastningen ses som ett mycket större motiv. Köparen har under längre tid varit ute efter en skogsfastighet som en säkerhetsplacering som ger trygghet i tillvaron som består hela livet. Syftet är dock inte att låta barnen ta över fastigheten utan köpet ses snarare som en slags pensionsförsäkring i mannens mening. Han misstänker dessutom att barnen skulle sälja om de fick ärva fastigheten.

De monetära värdena uppger köparen vara det tveklöst viktigaste motiven för investeringen. Köparen har en stark framtidstro på skogsfastighetsmarknaden som mestadels grundar sig på en ökande befolkningen och aktualiseringen av förnyelsebar energi vilket enligt honom kommer att leda till att priset på skog kommer att öka.

Icke-monetära motiv

Köparen har genom köpet fått en större andel i den samfällighet som består av ett antal öar och en strandremsa som existerar i anslutning till dennes fastighet. Han var redan innan köpet delägare i denna samfällighet eftersom att han sedan tidigare ägde en fritidsfastighet i byn. Köpet av skogsfastigheten ökade delägarskapet väsentligt i denna samfällighet vilket enligt honom gör att han kan vårda sina intressen på ett bättre sätt än innan. Detta uppger han vara viktigt då han bland annat inte vill att det ska bildas nya fastigheter i området.

Köparen framhåller jakten som ett icke-monetärt värde och han anger i intervjun att han avser att börja jaga i framtiden. Själva rådigheten och äganderätten är det största icke-monetära värdet vilket enligt honom gör att han som bisyssla kan lära sig att utöva skogsbruk med framförallt röjning och plantering som han anser vara tillfredställande arbete. Gallring och slutavverkning avser han dock inte bedriva själv. Han tycker vidare att det är värdefullt att det finns ett örnbo på fastigheten.

Påverkande faktorer

Köparen uppger att Internet har varit en viktig källa till dennes uppfattning och bildandet av åsikter kring skogsfastighetsmarknaden då han inhämtat mycket information från detta medium. Köparen var även bekant med personen som sålde fastigheten då denna var köparens granne. I övrigt anser sig köparen inte blivit påverkad av några andra faktorer.

5.8 Köpare 7

Tabell 7. Fakta om köpet

Areal (ha)	75,5
Produktiv skogsmark (ha)	65
Virkesförråd (m ³ sk)	13 264
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	204
Köpeskilling (SEK)	6 300 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	300 000
Köpeskilling skog (SEK)	6 000 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	452
Avkastningsvärde (SEK)	3 976 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	300
Överskjutande värde (%)	34
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	0
Avstånd till större stad (km)	60

Uppgifter om köparen

Köpare 7 är en man i 50 årsåldern som för närvarande bor på landsbygden i en villa nio mil från den förvärvade fastigheten. Han är egenföretagare verksam inom fastighetsbranschen, är gift och har ett utflyttat barn. Köparen har ingen erfarenhet av jordbruk och har inte heller någon skoglig bakgrund men han uppger att han alltid har varit intresserad av skog och mark. Han är aktiv på fastigheten med röjning och plantering, aktiviteter som han finner tillfredställande. Fastigheten är inte belånad.

Motiven för köpet

År 1999 förvärvade köparen en mindre skogsfastighet på 31 hektar där han påbörjade ett byggprojekt bestående av 750 stycken bostäder tillsammans med andra markägare. Projektet påbörjades men de ekonomiskt oroliga tiderna med finansiell osäkerhet gjorde att han sålde sin del av projektet halvfärdigt vilket visade sig bli en mycket bra affär. Med dessa pengar förvärvade han under år 2008 en Sveaskogfastighet på 200 hektar som ligger i anslutning till den fastighet som är med i undersökningen. Motivet till köpet av Sveaskogfastigheten var att flytta reavinstskatten från bostadsprojektet till en annan lantbruksfastighet. Med detta som bakgrund ville han dra nytta av rationaliseringsförvärv vid köp av den aktuella fastigheten.

Avkastningsvärderingen

Köparen anser att den gjorda avkastningsvärderingen är rimlig och att den visar det han tidigare befarat. Eftersom att han är aktiv i fastighetsbranschen känner han att han har den erfarenhet som behövs för att med uträkning fastställa de värden som fastigheten kunde ge. Köpet motsvarades av en kostnad på 450 kr/m³sk. Han anser att den hårda konkurrensen gör att priserna hamnar på vad han anser vara en hög nivå och han uppger sig vara förvånad över att Naturvårdsverket deltog i budgivningen så pass långt att de närmade sig försäljningsnivån.

Monetära motiv

Köparen ville inte investera i aktier eller andra värdepapper utan istället investera i handfasta värden såsom skog som erbjuder avverkning och tillväxt. Om det skattemässiga motivet inte varit så pass stort som det var i det aktuella fallet uppger köparen att hans motiv istället hade varit att investera i en bredare portfölj. Den intervjuade uppger att det finns ett spekulativt tänkande relaterat till det som sker inom den region där fastigheten är belägen. Han tror att byggandet av ett nytt sågverk i trakten kommer att leda till att efterfrågan på råvara kommer att öka i framtiden. På samma sätt anger denne att diskussionen kring klimatpåverkan kommer att leda till att tillväxten kommer att öka i framtiden. Han anger att dennes investering känns mycket trygg och köparen anser sig ha råd att låta bli att investera i mer osäkra branscher som skulle kunna ge en bättre avkastning. Det finns inget syfte att sälja fastigheten för att ta hem en eventuell vinst förutom om det skulle dyka upp ett behov av att investera i något annat.

Köparen hävdar att den skillnad som finns mellan avkastningsvärdet och köpeskillingen till hälften skulle kunna bestå av mjuka värden medan den andra hälften är skattemässiga motiv och dennes tilltro på framtiden.

Icke-monetära motiv

Köparen tycker att fastigheterna ligger väl långt från hemmet och ångrar ibland köpet av denna anledning. Om han i framtiden skulle sälja beror det nog på att han vill köpa en skogsfastighet som ligger närmare bostaden med möjlighet att flytta dit. Han anser att jakten är ett icke-monetärt värde och att det finns ett starkt känslomässigt värde med att äga skog. I jämförelse med sitt vanliga arbete ser han tydligt hur skogen utvecklas i rätt riktning vid en åtgärd. Att kunna se denna nytta tycker han är mycket tillfredställande. Han ser inte arbetet i skogen som ett jobb utan snarare som en fritidssysselsättning som är väldigt kul. Det var möjligheten att köpa skog som väckte hans jaktintresse och den senaste 10-års perioden har han jagat mycket men inte på den aktuella fastigheten.

Påverkande faktorer

Köparen har haft hjälp av en skatterådgivare som har bedömt att han kan förvärva skogsfastigheter med den vinst han gjorde vid sin försäljning av bostadsprojektet. Rådgivningen har grundat sig i att köparen kunde flytta reavinsten från bostadsprojektet till en annan jordbruksfastighet. Det är inte helt färdigställt om denna handling är juridiskt genomförbar men om den visar sig korrekt innebär det att köparen slipper att skatta för 27 % av vinsten och istället investera pengarna i en annan fastighet. Detta gör att det var ett mycket bra alternativ att investera i jord och skog. Köparen säger att detta har påverkat dennes beslut att genomföra förvärvet och att han annars inte hade köpt den aktuella fastigheten. Utöver detta diskuterar han ofta skogliga frågor med sina vänner som han jagar med. Dessutom finns det en dialog med medarbetarna i fastighetsbranschen.

5.9 Köpare 8

Tabell 8. Fakta om köpet

Areal (ha)	147,8
Produktiv skogsmark (ha)	114
Virkesförråd (m ³ sk)	12 099
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	106
Köpeskilling (SEK)	6 800 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	800 000
Köpeskilling skog (SEK)	6 000 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	496
Avkastningsvärde (SEK)	4 962 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	410
Överskjutande värde (%)	17
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	44
Avstånd till större stad (km)	30

Uppgifter om köparen

Köpare 8 är en man på nära 60 år som arbetar som läkare. Han är gift och har tre utflyttade barn och har tidigare varit ägare av ett antal skogsfastigheter som nu är sålda. År 1992 köpte han en jordbruksdominerad fastighet som han fortfarande äger men som i dagsläget är under försäljning. Köparens pappa var lantbrukare och köparen är uppvuxen på en gård som bedrev jordbruk. Han har alltid haft ett lantbruk på fritidsbasis vid sidan av dennes vanliga arbete. Jakt är en ytterligare aspekt som har spelat en stor betydelse för hans fritid. Den nyligen förvärvade fastigheten är belånad med 3 miljoner kronor.

Motiven för köpet

Att skogbruksvärdet var högt kombinerat med högt rekreativsvärde menar köparen vara de viktigaste aspekterna för köpet. Köparen tycker att lantbruket vid sidan av ett vanligt arbete har blivit alltför arbetskrävande vilket lett till att han istället ville investera i en renodlad skogsfastighet med bra bonitet och arrondering. Från början var han ute efter ett permanent boende men detta blev sedan sekundärt då grundpotentialen för den förvärvade fastigheten passade väldigt bra och ett eventuellt boende fick bli en underordnad fråga.

Köparen anger rekreativsvärdet som det största motivet till köpet men att det var viktigt att detta motiv gick att kombinera med långsiktigt ägande och förvaltning. Han tycker att skog, i jämförelse med lantbruk, är väldigt tacksam att förvalta då de förväntade åtgärderna sällan blir akuta. Han ville flytta det kortsiktiga tänkandet i lantbruket till mer långsiktiga strategier som återfinns i skogsbruket.

Avkastningsvärderingen

Köparen tycker att värderingen är mycket rimlig. Köparen uppger att hans son, som är jägmästare, hjälpte honom göra en noggrannare värdering av fastigheten. Denna hamnade på ungefär 5 miljoner kronor. Köparen räknade själv ut att skogen var värd runt 5 miljoner kronor och att resten var byggnader och jordbruksmark vilket gjorde att han värderade dessa tillgångar till 6 miljoner kronor. Köparen säger att de resterande 800 000 kronorna var det han var tvungen att betala för att vinna budgivningen. Vägledning från tidigare försäljningar i

området, hur arronderingen såg ut samt drivningsmöjligheterna var de viktigaste faktorerna vid hans värdering. Köparen anger att värderingen inte behövde vara exakt utan att den istället skulle fungera som ett verktyg för att beräkna hur långt han kunde tänkas gå i budgivningen. 1 miljon kronor var det pris som köparen hade fastställt som dennes övre gräns utifrån ovannämnda värdering.

Monetära motiv

Köparen har svårt att tänka sig en bättre långsiktig investering. Detta antagande grundar sig i dennes föreställning att prisutvecklingen för skogsmark alltid har varit trygg och stabil. De löpande inkomsterna från skogen menar köparen inte vara särskilt viktiga eftersom att belåningen kommer att försvinna i samband med att han säljer sin lantbruksgård. Skogsägaren vill istället förvalta skogen till nästa generation. Att realisera ett ökande marknadspris är snarare ett sekundärt motiv. Köparen anger att det känns väldigt tryggt att investera i skog och att det därmed inte fanns något annat investeringsalternativ än just en skogsfastighet.

Icke-monetära motiv

Köparen säger att rekreationsvärdet var ett väldigt viktigt motiv för köpet men att han ville kunna kombinera detta med ett aktivt skogsbruk. Denna fastighet lämpade sig väldigt väl för dessa ändamål eftersom arronderingen och läget lämpar sig väldigt bra för både skogsbruk och rekreation, dessutom erbjuder fastigheten goda jaktmöjligheter. Därutöver är fastigheten belägen bredvid ett stort naturreservat vilket skänker en trygg vetskap om att omgivningen förblir orörd i en lång tid framöver. Han uppger även att fastigheten har ett väldigt bra läge för att vara så pass centralt belägen i Mellansverige. Läget och arrondering anses vara viktigast för att på bästa sätt kunna utnyttja de icke-monetära nyttigheterna. Köparen säger också att fastigheten är mycket estetiskt tilltalande då den bland annat innehåller en sjö och att terrängen är väldigt trivsamt att röra sig i vilket är en viktig aspekt eftersom köparen blir allt äldre och behöver kunna röra sig obehindrat vid exempelvis jakt.

Påverkande faktorer

Köparen hävdar att det inte fanns några påverkande faktorer till köpet. Den förvärvade fastigheten stämde bäst överens med den kravspecifikation han hade i relation till andra objekt. Mäklaren och prisbilden hade mindre påverkan.

5.10 Köpare 9

Tabell 9. Fakta om köpet

Areal (ha)	9,7
Produktiv skogsmark (ha)	8,9
Virkesförråd (m3sk)	1485
Virkesförråd per ha (m3sk/ha)	167
Köpeskilling (SEK)	1 200 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	100 000
Köpeskilling skog (SEK)	1 100 000
Köpeskilling (SEK/m3sk)	741
Avkastningsvärde (SEK)	610 000
Avkastningsvärde (SEK/m3sk)	411
Överskjutande värde (%)	45
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	0
Avstånd till större stad (km)	38

Uppgifter om köparen

Köpare 9 är en man som driver ett jordbruk med inriktning mot spannmål. Köparen är i 50-årsåldern och har familj med barn. Det i undersökningen behandlade skogsskiftet är beläget cirka 3 mil från köparens bostad och lantgården. Köparens far ägde skog som hans broder nu äger. Fastigheten är inte belånad.

Motiven för köpet

Köparen har under en längre tid letat efter en skogsfastighet som skulle kunna komplettera det egna jordbruket. Han uppger att han har varit med på många budgivningar men att han alltid har ansett att det blivit för dyrt i slutändan. Genom att paret tagit del av ett antal kapitalförsäkringar erhöll de ett kapital som kunde finansiera huvuddelen av köpet. Köparen ville helst ha en större fastighet närmare belägen den nuvarande jordbruksfastigheten då detta skulle göra det lättare för köparen att vara aktiv i sitt brukande.

Avkastningsvärderingen

Köparen ställer sig tveksam till att husen på fastigheten endast har fått ett värde på 100 000 kronor och vill snarare att de skulle ha värderats till det dubbla. I övrigt tycker han att avkastningsvärderingen är rimlig och inom det intervall han uppskattade. Vid värderingarna som han gjorde före köpet tillämpades genomsnittspriser som marknaden betalar för området. Att det var en liten fastighet gjorde att han kunde bjuda lite extra.

Monetära motiv

Köparen tycker inte att värdepapper är speciellt spännande vilket föranledde till att det i dennes mening inte fanns något annat investeringsalternativ än just skog och jord. Köparen tror inte att priserna på skogsfastigheter kommer att fortsätta stiga på kort sikt men att de troligtvis kommer att öka på 30-40 års sikt. Trots detta uppger köparen att det inte existerar något syfte att sälja fastigheten i framtiden. Köparen hävdar, trots att fastigheten är liten, att det är de monetära värdena som är viktigast eftersom han vill att näringsverksamheten ska gå runt. Köparen anser att skog historiskt sett varit en bra investering och att detta

investeringsalternativ skiljer sig från värdepapper genom att det är fasta värden och att det känns mycket bättre att äga fast egendom.

Icke-monetära motiv

Det finns ett syfte att så småningom använda husen som sommarbostad. Köparen själv har inget stort jaktintresse och deltar inte utöver den skyddsjakt som uppstår i anslutning till grödorna på jordbruksfastigheten. Jakten arrenderas inte ut eftersom att köparens son har ett uttryckt jaktintresse. Köparen anser att det är väldigt kul att arbeta i skogen och att han skulle se mycket mer till de ekonomiska värdena om fastigheten varit större. Vidare anser han att det troligtvis kommer att bli svårt att uppnå en ekonomisk vinning på fastigheten med tanke på det pris han har betalat. Köparen menar att han aldrig skulle ha betalat det aktuella kubikmeterpriset om han hade förvärvat en större skogsfastighet.

Påverkande faktorer

Köparen medger att en stor påverkan på dennes beslutstagande är att hans bror är skogsägare. Brodern fick som sagt sin skogsmark genom ett arv från fadern och köparen vill även han ha ett eget ägande av skog såsom han varit uppvuxen med. Den intervjuade medger att han möjligtvis också har blivit påverkad av skogsfastighetspriserna uppgång.

5.11 Köpare 10

Tabell 10. Fakta om köpet

Areal (ha)	18,1
Produktiv skogsmark (ha)	14,1
Virkesförråd (m ³ sk)	3 215
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	228
Köpeskilling (SEK)	3 950 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	2 550 000
Köpeskilling skog (SEK)	1 400 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	435
Avkastningsvärde (SEK)	1 072 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	333
Överskjutande värde (%)	23
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	50
Avstånd till större stad (km)	25

Uppgifter om köparen

Köparen 10 är framgångsrik egenföretagare som är i 50-årsåldern. Han är gift och har två utflyttade barn och äger ingen skogsfastighet sedan tidigare. Köparen har jobbat inom sågverksbranschen under hela sitt liv men har ingen skoglig utbildning. Han bor tillsammans med sin fru i en stad cirka fyra mil från den aktuella fastigheten. Han uppger att han under många år har funderat på att ha en gård där han, som han uttrycker sig: "kan rå sig själv". Köpet av skogsfastigheten är till hälften finansierat med lån.

Motiven för köpet

Köparen och hans hustru ville ha ett ställe på landet framförallt eftersom att de båda har ett starkt naturintresse. Den intervjuade mannen anser att det inte var lätt att hitta ett objekt som passade deras kriterier. Vidare berättar han att det inte var skogsmark i första hand som var den viktigaste faktorn för köpet. Den viktigaste faktorn var istället läget på fastigheten. Köparen uppger att han har under många år har letat efter en liknande fastighet men att det alltid varit synpunkter på läget som har gjort att han har avböjt ett eventuellt köp.

Köparen har en strategi att i framtiden avyttra den villa som paret nu bor i för att sedan flytta ut till den aktuella fastigheten. Halva köpeskillingen för skogsfastigheten är belånad med parets villa som säkerhet.

Avkastningsvärderingen

Köparen uppger att han inte har någon direkt uppfattning angående avkastningsvärderingen. Köparen fick, med hjälp av dennes mäklare skogen, värderad till 1,5 miljoner kronor då de utgick från en prisbild på 400-500 kr/m³. Köparen gjorde ingen egen värdering på skogen och uppger i intervjun att han anser att mäklarens värdering var lite väl hög.

Monetära motiv

Köparen ser inte fastigheten som en ekonomisk investering utan istället som en investering i livskvalité. Han har inte räknat med att skogen skall fungera som en inkomstkälla. Han har dock tänkt att i framtiden avverka för att täcka eventuella kostnader som kan uppstå. Det huvudsakliga motivet till investeringen var inte att tjäna pengar men beslutet underlättades enligt köparen av att han har en stark tilltro på framtiden där markinvesteringar kommer att vara en god långsiktig placering. Han är dessutom fast övertygad om att råvarupriserna i området kommer att stiga framöver.

Icke-monetära motiv

Det huvudsakliga motivet till köpet är att paret trivs väldigt bra på fastigheten och att den är mycket vackert belägen. Det aktuella köpet lockade då köparen tycker att det är väldigt tillfredställande att äga skog. Jakten var också ett viktigt bakomliggande motiv och köparen har en förhoppning att i framtiden bilda ett jaktlag tillsammans med grannfastigheterna. Väsentligt för parets beslut var även att området, som fastigheten är belägen i, är lugnt och stillsamt. Paret anser sig ha full kontroll på omgivningarna vilket de uppger som positivt. Köparen tycker att det är kul att hugga ved och bruka skogen småskaligt på hobbynivå vilket gör att han i nuläget undersöker alternativet att köpa en fyrhjuling med en timmerkärra.

Påverkande faktorer

Köparen känner mycket folk i skogsbranschen vilka han har rådfrågat angående köpet. Han har hört sig för vad fastigheten skulle tänkas vara värd bland dennes umgängeskrets vilket resulterade i konkreta siffror vilka han kunde använda sig av för en preliminär värdering. Han uppfattade det som väldigt svårt att värdera skogen själv och han konsulterade även sin advokat för hjälp.

5.12 Köpare 11 (ej intervjuad)

Tabell 11. Fakta om köpet

Areal (ha)	105,6
Produktiv skogsmark (ha)	89,4
Virkesförråd (m ³ sk)	12 333
Virkesförråd per ha (m ³ sk/ha)	138
Köpeskilling (SEK)	7 000 000
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	450 000
Köpeskilling skog (SEK)	6 550 000
Köpeskilling (SEK/m ³ sk)	531
Avkastningsvärde (SEK)	4 078 000
Avkastningsvärde (SEK/m ³ sk)	331
Överskjutande värde (%)	38
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	Ingen uppgift
Avstånd till större stad (km)	20

Köparen 11 valde att inte bli intervjuad. Erhållna resultat från avkastningsvärderingar och samt betalad köpeskilling kommer ändå att redovisas i efterföljande analyser och diskussioner.

6. Analys av resultaten

6.1 Sammanställning över motiven till köpen

Inledningsvis är det viktigt att poängtera att resultaten påvisar lika många motiv till förvärv som antalet intervjuade köpare. Dessutom fanns i samtliga intervjuer flera motiv till köpet. Jag har valt att subjektivt sammanställa de huvudsakliga motiven för varje förvärv i tre kategorier: Monetära motiv, icke-monetära motiv och integrerade motiv. Med integrerade motiv menar jag att köparen haft både icke-monetära och monetära motiv till köpet.

Köpare 1: Integrerade motiv

Ett par som sökte värdesäkring av kapital från lyckosamma fastighetsaffärer. Köparna hade vid köptillfället inget behov av löpande avkastning. Det fanns även ett starkt jakt- och naturintresse.

Köpare 2: Icke-monetära motiv

De främsta motiven var läget och fritidsysselsättning. Köparen förfogade över mycket pengar.

Köpare 3: Monetära motiv

Köparen sökte ett investeringsalternativ för att i framtiden kunna ta del av de pengar han i dagsläget tjänar. Köpet var en handling för att värdesäkra pengar inför framtiden.

Köpare 4: Integrerade motiv.

Köparnas starkaste motiv till förvärvet var boendet på landet och den livsstil som detta innebar. Köparna var fast beslutna om att affären var en långsiktigt lyckosam investering.

Köpare 5: Icke-monetära motiv

Motivet till köpet var att få kontroll över den mark som omringade köparnas sommarbostad samt att skogsbruk var en bra sysselsättning efter pensionering.

Köpare 6: Integrerade motiv

Det främsta motivet var att köpet sågs som en långsiktig ekonomisk placering. Det fanns även starka icke-monetära motiv såsom att bevaka köparens intressen i bygden genom ökande delägarandel i en samfällighet.

Köpare 7: Monetära motiv

Köparen gjorde tidigare en bra affär genom att han sålde sin andel i ett större bostadsprojekt. För att undvika reavinstskatt investerade han i jord och skogsmark.

Köpare 8: Integrerade motiv

Köparen ville skifta ägandefokus från en jordbruksfastighet till en skogsbruksdominerad fastighet som innehöll höga skogsbruksvärden kombinerat med ett högt rekreationsvärde.

Köpare 9: Integrerade motiv

Köparen letade efter skog som komplettering till sitt lantbruk. Han var övertygad om att det kommer att vara väldigt svårt att få ekonomi på fastigheten och men att kapitalplaceringen på sikt kommer att vara tillfredställande.

Köpare 10: Icke-monetära motiv

Köparnas motiv var att köpa ett ställe på landet. Det fanns inga monetära motiv men köpet underlättades av det fanns en tro på att förvärvet var en god långsiktig placering.

6.2 Slutsatser intervjuer

De flesta av köparna hamnade ofta i mer än ett fack vilket gjorde att det var väldigt svårt att dela upp köparna i specifika kategorier. Efter analys av intervjuerna kunde köparna delas in i följande grupper:

”Placering av kapital där spekulation fanns som bakgrund”

Denna kategori symboliserades av köpare som hade gott om pengar och såg sin skogliga investering som en slags värdesäkring inför framtiden. Denna kategori företrädde av köpare 1, 3, 6 och 7.

”Investering i fritid och rekreation”

Denna kategori hade icke-monetära värden såsom sysselsättning och rekreation som främsta motiv till förvärvet. Denna kategori företrädde av köpare 2, 5, 8 och 10.

”Investering i livsstil som var förknippat med boende på landet”

Denna kategori symboliserades av personer som tyckte att livsstilen att bo på en lantgård var det viktigaste motivet. I denna studie företrädde denna kategori av köpare 4.

”Investering i virkesproduktion”

Denna kategori symboliserades av personer som såg förvaltningen av virkesvärdena som den viktigaste aspekten för köpet. I denna studie företrädde denna kategori av köpare 9.

6.3 Intressanta mönster och skeenden

Från resultaten av intervjuerna och avkastningsvärderingarna upprättades en matris med nyckeldata över fastighetsköpen³². Denna matris fungerade som underlag för att hitta intressanta mönster bland de olika förvärven. Dessa resultat presenteras i efterföljande avsnitt med hjälp av ett antal tabeller vilka efterföljs av egna kommentarer.

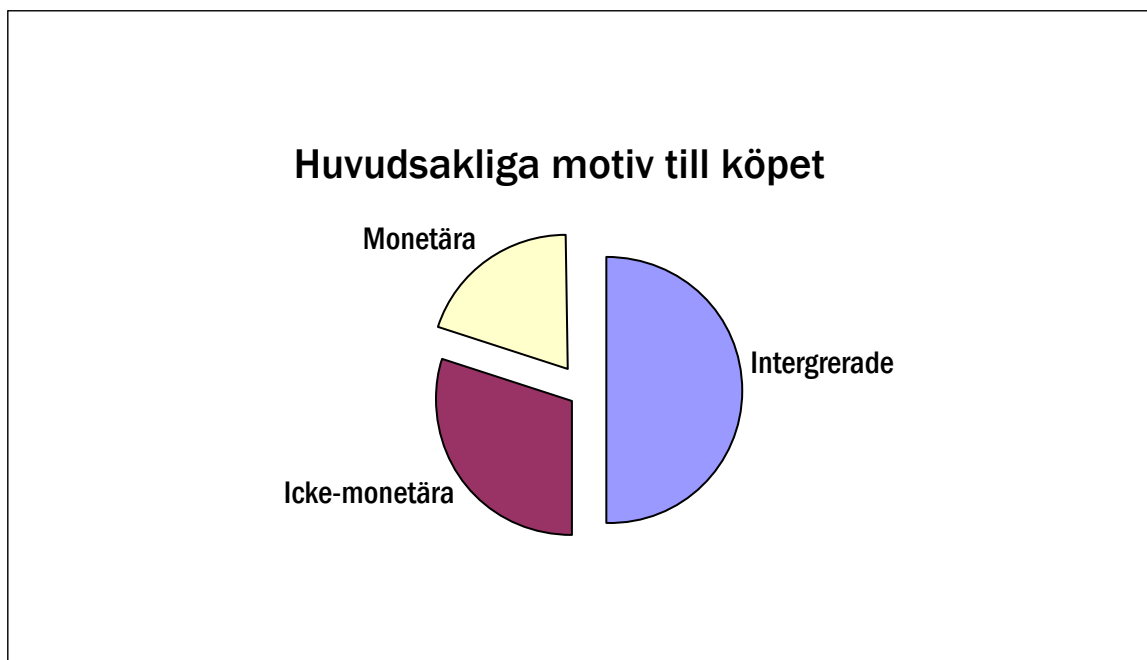
6.3.1 Analys över motiven till köpen

Tomas Lindeborgs studie ”icke monetära nyttors betydelse för innehav av skog och skogsmark” visade att 74 % av skogsägarna i första hand hade icke-monetära motiv med sitt skogsinnehav medan 26 % i första hand hade monetära motiv. Lindeborgs studie undersökte författaren själva ägandet och inte förvärvet.³³ Min undersökning, som behandlade köp av skogsfastigheter, visade att de flesta av köparna hade sammanvävda motiv till sitt köp.

Figur 3 beskriver att resultaten från min studie visade att motiven till köpen huvudsakligen bestod av en kombination mellan icke-monetära och monetära motiv.

³² se Bilaga 4

³³ Lindeborg, T. 1986



Figur 3. Köparnas huvudsakliga motiv till förvärvet.

Kommentar till huvudsakliga motiv till köpet

Studien påvisade att tre av köparna i första hand angav icke-monetära motiv till köpet. Detta resultat kan tyckas vara anmärkningsvärt eftersom resonemanget i inledningen byggde på att de överskjutande värdena som betalades skulle kunna härledas till att köparna betalade för icke-monetära nyttigheter eller för att de i framtiden skulle kunna ta del av ett eventuellt stigande marknadsvärde. Lindeborgs studie var från 1986 när skogsfastighetspriserna var mer korrelerade med virkespriserna än idag. Min förklaring till att undersökningens resultat visade att färre angav icke-monetära motiv än vad Linderborgs studie påvisade är att det i nuläget finns en väldigt stark tilltro till framtiden gällande investering i skogsmark. Den sammanlagda slutsatsen av detta resultat är att det inte är de icke-monetära nyttigheterna som driver prisutvecklingen på skogsfastigheter utan att förklaringen till prisutvecklingen istället kan härledas till att skogen används som värdesäkring av kapital, något som går att urskilja i de flesta intervjuer. Anledningen till att skogsmark ses som en värdesäkring skulle kunna vara att denna tillgång i alla tider varit förespråkad som en trygg och säker investering.

Jonas Paulssons examensarbete från 2002 visade att 25 % av köparna uppgav att de hade monetära motiv som främsta anledning till köp, att 15 % hade icke-monetära motiv och att det i 55 % av fallen förelåg integrerade motiv.³⁴ Paulssons resultat i jämförelse med resultaten från min studie motiverar att den kraftiga prisuppgången inte har föranletts av att de icke-monetära värdena fått en större betydelse vid köp av skogsfastigheter eftersom den icke-monetära nyttans betydelse inte verkar ha ökat.

6.3.2 Betalad köpeskilling och avkastningsvärde

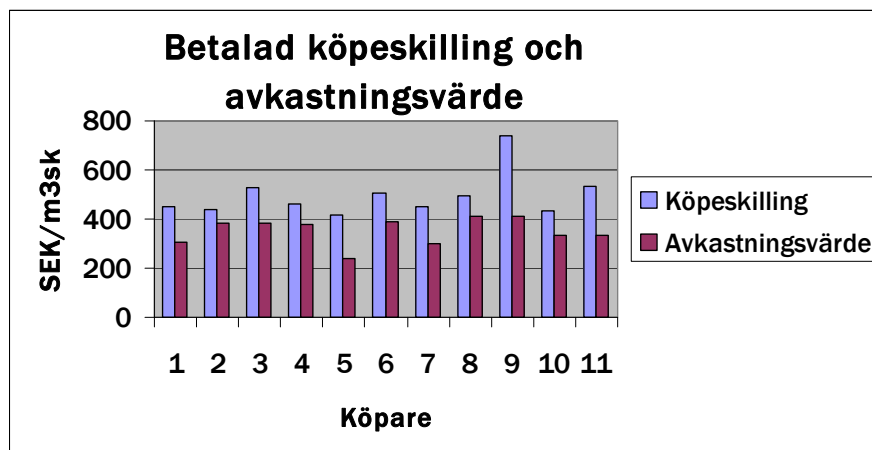
Enligt LRF Konsults prisstatistik för 2008 var medelpriset för skogsfastigheter 378kr/m³sk för Örebro, 451kr/m³sk för Uppsala, 455kr/m³sk för Södermanland och 456kr/m³sk för Östergötland.³⁵ Medelpriset på sålda fastigheter i samtliga av dessa fyra län beräknades utifrån ovannämnda siffror till 435 kr/m³sk. Medelvärdet för köpesummorna i min studie visade att

³⁴ Paulsson, J. 2002

³⁵ Prisstatistik LRF Konsult

köparna i genomsnitt betalat 500 kr/m³sk³⁶ vilket är betydligt högre än LRF Konsults prisstatistik.

I Figur 4 visas beloppen som varje enskild köpare i studien betalat per m³sk samt det resultat som avkastningsvärderingarna visade, mätt i m³sk.



Figur 4. Kr/m³sk för beräknat avkastningsvärde och köpeskilling för samtliga köpare .

Kommentar till betalad köpeskilling och avkastningsvärde

En misstanke som väcks, i samband med att undersökningen visade att medelvärdet för köpeskillingarna var betydligt högre än vad statistik för det aktuella geografiska området demonstrerade, är att nyköpare skulle kunna vara en grupp som har en högre betalningsvilja än kompletteringsköpare. Detta torde inte vara orimligt då det genom intervjuerna visat sig att urvalet representeras av en mycket kapitalstark grupp som inte nödvändigtvis behöver ta lika stor hänsyn till köpeskillingen i förhållande till mindre kapitalstarka grupper.

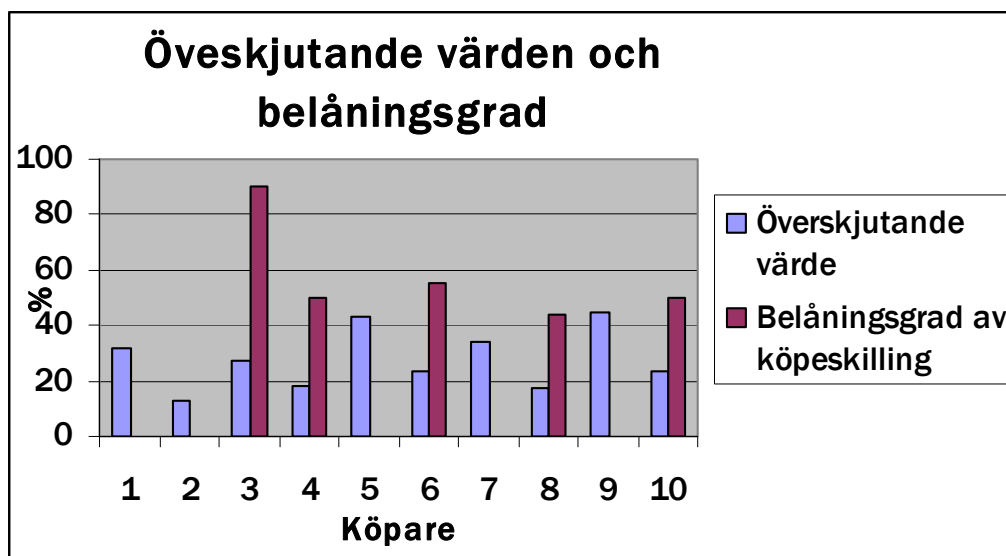
6.3.3 Överskjutande värde och belåningsgrad

Resultaten från studien påvisade att 50 % av de förvärvade fastigheterna finansierats utan belåning och att medelvärdet för överskjutande värden var 28 %. Dessutom visade undersökningens resultat att samtliga av de fyra fastigheterna med högst överskjutande värden inte var belånade.³⁷

Figur 5 visar belåningsgrad och överskjutande värden för de 10 förvärven som undersökts i studien.

³⁶ se Bilaga 4

³⁷ se Bilaga 4



Figur 5. Jämförelse mellan belåningsgrad av köpeskilling och överskjutande värden i procent fördelat mellan de 10 köpen.

Kommentar till överskjutande värden och belåningsgrad

En slutsats av att ovannämnda resultat kan vara att köpare som inte har någon belåning på sin fastighet har lägre avkastningskrav än de som har finansierat sitt köp genom lån. Detta eftersom att skillnaden mellan köpeskilling och överskjutande värden var större på de icke belånade fastigheterna. Betalningsviljan verkar vara större hos dem som inte behövt låna pengar och att de som tagit lån för sin investering tar större hänsyn till priset på fastigheten och således avkastningen på kapitalet. Detta mönster skulle kunna innebära att de som har mycket pengar besitter en större brist på kunskap om skogsbruk och därför har en svårighet att bedöma värdet på fastigheten eftersom dessa saknar de ekonomiska incitamenten för att behöva vara insatta i sådana frågor. En annan anledning och den troliga orsaken till ovannämnda mönster är troligtvis att denna grupp är så kapitalstarka att de anser sig ha råd att inte behöva vara insatta i värderingsfrågor. Denna motivering går också att antyda från resultatet av intervjuerna. Köpare som är tvungna att låna pengar till en fastighet har troligtvis ett större intresse av att göra avkastningsberäkningar för att på så sätt försäkra sig att klara av utgifter för räntor och amorteringar. En slutsats kan också vara att det är ett vanligt förekommande att det finns människor som är kapitalstarka och som samtidigt har en stark önskan att investera dessa i skogsmark men inte besitter tillräcklig kunskap om marknaden. Detta gör att dessa får tillförlita sig till den rådgivning som finns tillgänglig exempelvis från mäklare, vilka då får en central roll över motivbildandet och betalningsviljan för köpet.

Enligt Skogsbarometerns resultat från 2008 hade 42 % av skogsägarna någon form av belåning på sin skogsfastighet. Av det totala urvalet i skogsbarometerns marknadsundersökning hade 20 % av skogsägarna förvärvat skogsfastigheten på den öppna marknaden.³⁸ Resultaten från mitt examensarbete visade att hälften av fastigheterna var belånade i någon form och att många av dessa hade en låg belåningsgrad. Att ett större antal fastigheter var belånade i denna studie i jämförelse med Skogsbarometern ter sig naturligt då en högre belåning torde vara mer aktuell vid förvärv en skogsfastighet på den öppna marknaden i motsats till de fall då skogsägaren förvärvat fastigheten genom generationsskifte eller arv då köpeskillingarna vanligtvis är betydligt lägre. Att belåningsgraden i min undersökning i snitt

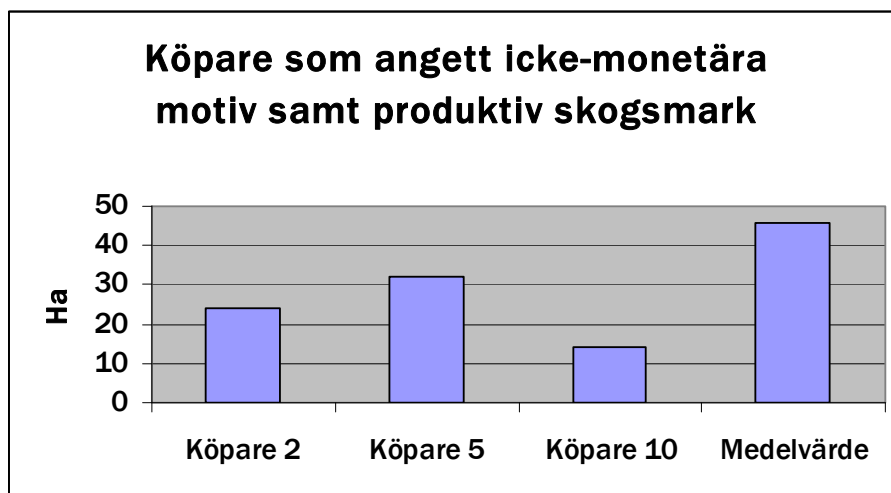
³⁸ Skogsbarometern 2008

var 29 % av köpeskillingen och att 50 % av de studerade köparna inte alls hade någon belåning speglade att köparna i de flesta fall inte behövde nyttja avkastning på fastigheten för att betala höga räntekostnader. Att avkastningskraven är låga är troligtvis något som är signifikant för skogsfastighetsmarknaden. Kapitalstarka personer kan köpa skogsfastigheter utan speciellt höga avkastningskrav och istället se placeringen av kapitalet som en värdesäkring i oroliga tider och som en trygghet för framtiden. Eftersom köparna själva oftast var medvetna om att de betalade en summa som översteg avkastningsvärdet är det sannolikt att köparna motiverar, och därigenom legitimerar, de överskjutande värdena med förekomsten av en hög grad av icke-monetära nyttigheter.

6.3.4 Icke-monetära motiv och andel produktiv areal

Samtliga tre förvärv där köparna angav icke-monetära aspekter som främsta motiv till sitt köp hade fastigheterna en produktiv areal som understeg medelarealen för de undersökta fastighetsköpen.

I Figur 6 utläses den produktiva skogsmarksarealen för de köpare som angav icke-monetära motiv som främsta anledning till sitt köp.



Figur 6. Produktiv areal på samtliga fastigheter där köpare angett icke-monetära motiv som främsta motiv till sitt köp.

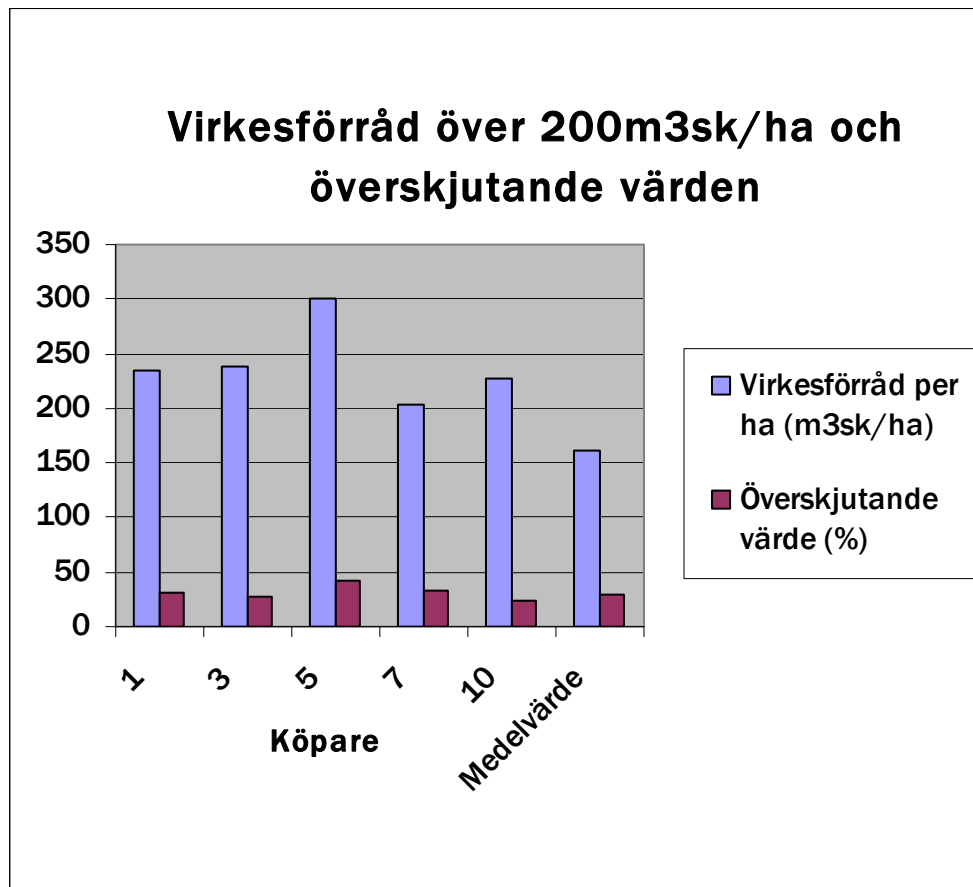
Kommentarer till icke-monetära motiv och andel produktiv areal

Detta resultat skulle kunna bekräfta antagandet att det finns en högre betalningsvilja för icke-monetära värden för små skogsfastigheter. I de tre köpen som redovisats i Figur 6 var i samtliga fall läget på fastigheten det viktigaste motivet.

6.3.5 Höga virkesförråd och överskjutande värde

Fyra av de fem fastigheter som hade ett virkesförråd överstigande 200m³sk/ha betalade överskjutande värden som översteg undersökningens medelvärde för överskjutande värden.

I Figur 7 utläses de fastigheter som hade ett medelvirkesförråd över 200m³sk samt vilket överskjutande värde dessa fastigheter fick från avkastningsvärderingen.



Figur 7. Fastigheter som hade ett virkesförråd över 200m³sk/ha och överskjutande värden för dessa fastigheter i procent.

Kommentarer till överskjutande värden och höga virkesförråd

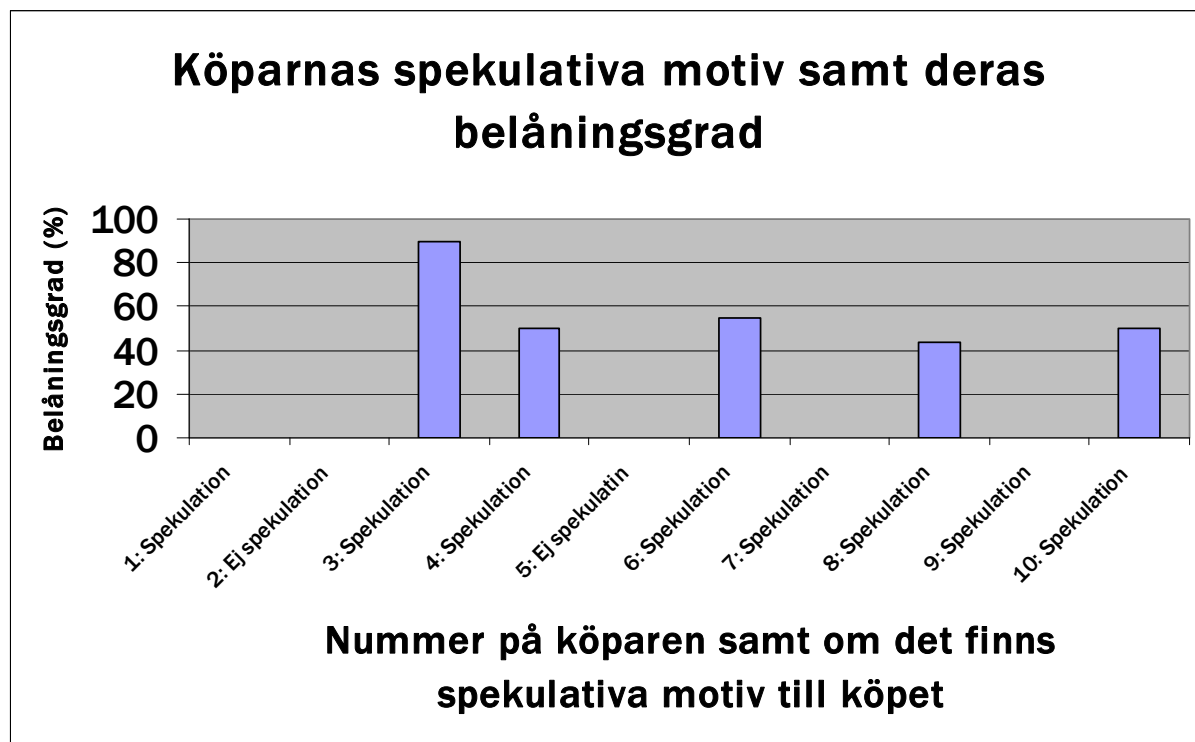
Detta fenomen förklaras lättast av att marknaden i de allra flesta fall värderar skogsfastigheter i m³sk/ha vilket leder till att fastigheter med höga virkesförråd blir dyra vid försäljning. BMwin avviker från detta räknesätt eftersom programmet även tar hänsyn till den virkesproducerande förmågan där bonitet och tillväxt får en mer central roll i beräkningarna. I denna undersökning leder de två olika värderingsmetoderna till att skillnaden mellan marknadsvärde och avkastningsvärde blir större på fastigheter med höga virkesförråd. På många av fastigheterna, där skogsköparna har investerat i dessa i syftet att skapa en framtida värdesäkring, är virkesförråden höga vilket resulterar i höga överskjutande värden. Dessa skogsköpare skulle istället uppnå ett bättre ekonomiskt resultat om de istället investerat i skog med en yngre åldersstruktur och således ett lägre virkesförråd vilket skulle minska det överskjutande värdet. Förfarandet att köpa gammal skog som värdesäkring inför framtiden är således inte ekonomiskt rationellt utifrån dessa premisser. Om köparna vill ha en värdesäkring som sträcker sig över en lång tidsperiod visar avkastningsvärderingarna att de istället borde köpa fastigheter med lägre virkesförråd men med god tillväxtpotential.

6.3.6 Spekulativa motiv och belåningsgrad

Samtliga köpare som hade långvariga krediter på sin fastighet angav att det finns spekulativa motiv till deras köp³⁹. Skogsbarometern 2008 visar en trend att belåningen bland skogsägarna har ökar⁴⁰.

³⁹ se Bilaga 4

I Figur 8 går det att utläsa huruvida köparna angav spekulativa motiv för sitt förvärv samt fastigheten belåningsgrad.



Figur 8. Fastigheternas belåningsgrad i % samt köparnas spekulativa tänkande.

Kommentarer till spekulation och belåning

Detta konstaterande kan relateras till att risktagande och belåning ofta går hand i hand. Detta skulle kunna vara en trend som i sin tur kan leda till att skogsfastighetspriserna i framtiden kommer att falla tillbaka till nivåer som står i paritet med avkastningsvärdet. Om denna kategori av köpare i framtiden får likviditetsproblem på grund av dålig lönsamhet i skogsbruket och att de således inte kan betala de räntor som kreditgivarna kräver då intäkterna från skogen bevisligen är otillräckliga försvinner hävstångseffekten och det finns risk för att skogsfastighetsmarknaden reagerar genom sjunkande marknadsvärden.

Magnus Bäck påvisade i sin studie från 2007 att de monetära nyttigheterna var de viktigaste faktorerna vid köp av skogsfastigheter. Bäck hävdade också att en förklaring till att de icke-monetära nyttigheterna inte tycktes öka med ökande marknadspriser skulle kunna förklaras av att spekulatören hade ökat.⁴¹ I Åsa Björlings och Ann-Chatrin Yourstones marknadsundersökning från 1995 kom författarna fram till att skogsfastighetsmarknaden var fri från spekulation.⁴² Resultaten från min studie påvisade att spekulation är ett vanligt förekommande fenomen bland köparna⁴³. 8 av 10 köparna hade mer eller mindre spekulativa motiv till köpet vilket påvisar att spekulation har en betydande roll vid köp av en skogsfastighet.

⁴⁰ Skogsbarometern 2008.

⁴¹ Bäck, M. 2007

⁴² Björling, Å & Yourstone, A-C. 1995

⁴³ se Bilaga 4

6.3.7 Avstånd från boendet till skogsfastigheten

Enligt Skogsbarometern 2008 bodde 25 % av de svenska skogsägarna längre än tre mil från den ägda skogsfastigheten.⁴⁴ Min studie visade att 8 av 10 hade sitt boende beläget längre än tre mil från de aktuella fastigheterna⁴⁵. Den största anledningen till detta borde vara att Skogsbarometerns urval till största del bestod av fastigheter förvärvade genom generationsskiftet vilket sannolikt innebar att många av dessa skogsägare bodde på fastigheten eller i närliggande region där fastigheten var belägen. Anledningen till att många av köparna i min studie tycks bo relativt långt från fastigheten förklaras lättast genom det snäva utbudet på skogsfastigheter som gör att köparna i många fall har fått acceptera att köpa en fastighet som ligger längre bort än deras önskade preferenser, vilket även kan antyd utifrån intervjuerna. En ytterligare förklaring till undersökningsgruppens relativt stora avstånd mellan hemorten och den köpta fastigheten var att många av köparna hade en sommarbostad i närheten av skogsmarken.

6.3.8 Jaktvärden

Det var ingen av de intervjuade köparna som uppgav att jaktvärdet var en parameter i deras egna värderingar av de aktuella fastigheterna och alla köparna utom en placerade jakten som ett icke-monetärt värde. Bedömningen av dessa resultat är att jaktvärdet ses som en bonus till förvärvet och således ett värde om inte ligger till underlag för beslutet om att förvärva en skogsfastighet. Detta motiveras även av att sju av de tio intervjuade köparna inte jagade på sin fastighet och att tre av köparna inte hade något uttryckt jaktintresse. Många andra studier påvisar att jakten ses som ett monetärt värde vilket denna studie inte bekräftar. De jaktliga värdena verkar inte nämnvärt påverka prisbilden på skogsfastigheter enligt resultaten från denna studie.

⁴⁴ Skogsbarometern 2008.

⁴⁵ Se Bilaga 4

7. Diskussion

Avsnittet inleds med hur väl hypoteserna visade sig stämma överens med de resultat som de genomförda intervjuerna och avkastningsvärderingarna påvisat. Därefter diskuteras huruvida syftet uppnåddes eller inte. Som avslutning i diskussionsavsnittet diskuteras ur en subjektiv synvinkel författarens egna reflektioner kring de erhållna resultaten.

7.1 Hypotesutfall

I inledningen formulerades utifrån litteraturgenomgången och syftet en rad hypoteser för undersökningen. Här presenteras utfallen av dessa hypoteser.

7.1.1 Huvudhypotes

Viktiga motiv bakom prissättningen av skogsfastigheter är spekulativt tänkande kombinerat med icke-monetära nyttigheter.

Denna hypotes kunde genom undersökningens verifieras. Att det fanns spekulativa motiv till köpen gick att urskilja från de flesta av undersökningens intervjuer. Spekulationen grundade sig oftast i att köparna ansåg sig ha gjort en god långsiktig investering som på sikt betraktades som en värdesäkring av kapital. Den positiva framtidsbilden grundade sig oftast i att skog, ur ett historiskt perspektiv, alltid hade varit en lyckosam investering. Då prisnivån bevisligen redan nått en mycket hög nivå i förhållandet till den reella avkastningspotentialen på fastigheterna ter sig en sådan bedömning vara resultatet av ett spekulativt tänkande karaktäriserat av osäkerhet och överoptimism.

En form av spekulation var även antagandet av de icke-monetära nyttigheternas beständighet. Ett exempel på detta var bland annat föreställningen om ”livet på landet”, vilket framgick vara något som köparna trodde sig komma att efterfrågas även i framtiden och att markpriserna därigenom förväntades fortsätta att stiga.

I sammanhanget nämndes även att andra bruksområden såsom energi som något som kommer bli allt viktigare i framtiden. Även dessa aspekter kan karaktäriseras av ett visst mått spekulation då dessa näringar är relativt oetablerade med en medföljande osäkerhet gällande eventuella förändringar i lagstiftning och avkastning.

De icke-monetära nyttigheterna har framhållits som betydande för prisbilden i alla intervjufallen bortsett från två köpare.⁴⁶ Dessa värden spelar bevisligen en vital roll vid såväl budgivningens utfall som de grundläggande motiven till köp av de aktuella skogsfastigheterna, vilket direkt kommit att uttryckas av köparna under intervjutillfällena.

7.1.2 Underhypoteser

Vid fastighetsförvärv på den öppna marknaden är avkastningsvärdet på fastigheten väsentligt lägre än köpeskillingen.

Denna hypotes kunde även den verifieras då undersökningen visade ett medelvärde för överskjutande värden på 28 %. Innan studien påbörjades fanns det en tro att detta värde skulle vara högre på grund av den senaste tidens kraftiga prisökningar på skogsfastigheter, detta visade sig dock inte vara fallet.

⁴⁶ Se bilaga 4

Motivet för att betala för överskjutande värde är främst icke-monetärt och spekulativt.

Denna hypotes kunde inte verifieras genom denna undersökning. Generellt fann de intervjuade det som svårt att konkret motivera vilka slags nyttigheter som motiverade det överskjutande värdet. Några av köparna hävdade att det överskjutande värdet skulle kunna ha varit av icke-monetär art medan andra motiverade det överskjutande värdet med att de hade en stark tilltro till skogsfastigheters framtida utvecklingspotential. I flera av fallen fanns det inte någon direkt synpunkt gällande avkastningsvärderingen medan andra av de intervjuade ansåg att det presenterade nuvärdet var mycket rimligt. Ingen av de intervjuade nämnde att värderingen visade ett för högt nuvärde och en av köparna ansåg att nuvärdet var lägre än han hade befarat.

I samtliga intervjuer gick det att urskilja att alla köpare ansåg sig ha gjort en bra affär förutom i ett av fallen då köparen såg negativt på fastighetens potential gällande det ekonomiska utfallet.

Köparna påverkades i prissättningen av till exempel media, banker, kollegor/vänner eller mäklare.

Denna hypotes kunde inte heller verifieras. Ingen av köparna ansåg sig blivit nämnvärt påverkade av externa faktorer. De faktorer som de intervjuade angav som möjlig påverkan till köpet var till största del närstående relationer i form av vänner eller kollegor. Några nämnde också att media påverkat deras syn på skogsmark som en investering men denna grupp kunde ej ses som signifikativ för undersökningens utfall.

7.2 Måluppfyllelse

Syftet med detta examensarbete var att öka förståelsen för prisbildningen vid köp av skogsfastigheter med fokus på det spekulativa tänkandet och den icke-monetära nyttans betydelse. För att uppnå detta syfte valdes en metod som bestod i en avkastningsvärdering av fastigheten samt intervjuer med köparna. Undersökningen belyste den komplexitet som karaktäriserar beslutsfattandet och motivbildandet bakom aktuella köp av skogsfastigheter. Resultaten visade också att köpare av skogsfastigheter är en kapitalstark grupp som i de flesta fall inte behöver låna pengar för att finansiera sitt köp. Avkastningskraven är generellt sätt väldigt låga och många ser skogen som en slags värdesäkring inför framtiden. De icke-monetära nyttigheternas betydelse vid köpet angavs av de intervjuade som en betydande faktor. Vid en djupare analys av svaren kunde det dock konstateras att de monetära värdena var av central position hos samtliga köpare. Det kan därför konstateras att den använda metoden lett till att syftet med studien uppfyllts.

7.3 Reflektioner kring erhållna resultat

7.3.1 Spekulationens betydelse för skogsfastighetsmarknaden

Spekulationsvärdet kan betecknas som mellanskillnaden vilken uppstår då en avkastningsvärdering görs baserat på en prisökning på fastigheten kontra fastighetens konkreta avkastningsvärde utan att marknadstillväxten tas i beaktande. Om spekulationstänkandet dras till sin spets innebär det att detta värde kan vara av både icke-monetär och monetär art. Är det den positiva framtidsbilden angående ökad efterfrågan på skogliga råvaror som är den huvudsakliga spekulationsaspekten eller är det förhoppningen att de icke-monetära värdena kommer att få en större betydelse i framtiden? Resultaten från studien påvisar att spekulation är en betydande faktor vid köp av skogsfastigheter, något som inte påvisats vid tidigare studier. Anledningarna till att spekulation fått större betydelse vid förvärv av skogsmark än tidigare kan var en kombination av många faktorer. En av dessa är troligtvis att den

spekulationskultur som har växt fram och som i dagsläget är starkt förankrad på den finansiella marknaden även spridit sig till skogsfastighetsmarknaden. En annan viktig faktor är att de markant stigande priserna på skogsfastigheter de senaste åren bidragit till att många tidigare köpare av skog har gjort sig stora förmögenheter, åtminstone på papperet då de allra flesta inte har realiserat sin avkastning i form av en försäljning. Detta påverkar säkerligen risktagandet för många investerare eftersom det skapar en förhoppning om en likartad utveckling för deras del. Som en ytterligare aspekt till att spekulatören har ökat kan vara att skogsfastighetsmarknaden de senaste åren varit mycket omskriven i media där slutsatsen från de flesta analytiker har varit att skogsmark är en mycket god investering och att priserna förväntas stiga ytterligare. Min tes är att människan fungerar som ett flockdjur och att vi alla har en tendens att följa med i de samhälleliga tendenser som skapas, speciellt då det skapar förhoppningen om en eventuell vinstmöjlighet. Ericssonaktien under början av 2000-talet är ett utmärkt exempel på detta. Ericssons aktiekurs gick från 850 kr i början av år 2000 till 15 kr i slutet av år 2002.⁴⁷ Under denna period var i huvudsak hela den svenska analytikerkåren enade i rekommenderandet till allmänheten att köpa denna aktie. Det är inte orimligt att tänka sig att Ericsson dessutom vid denna tidpunkt var ett av Sveriges mest analyserande företag. Vad är det som säger att dagens skogliga analytiker inte begår samma misstag?

7.3.2 Vad bygger upp den positiva framtidstron?

Jag anser att det måste finnas substans i prisökningar, vars förekomst ter sig tveksam på den aktuella svenska skogsfastighetsmarknaden i form av brist på virkesprisökningar. Den i undersökningen påvisade starka framtidstron, som är förankrad i den svenska skogen, borde rimligtvis vara förknippat med den svenska såg-, massa och pappersindustrins verksamhet eftersom avkastningsvärdet och marknadsvärdet borde vara sammankopplat med framförallt timmerpriset som står för största delen av skogsägarnas nettointäkt. När denna rapport publiceras är denna industri troligtvis på väg in i en av de värsta ekonomiska kriserna i modern tid på grund av den globala världsekonomin finansiella läge. Förmodligen kommer vi de närmaste åren att få se en omfattande utslagning av svensk skogsindustri vilket givetvis kommer att påverka timmerpriserna. Detta faktum går inte hand i hand med vad bland annat LRF Konsults formuleringar kring den svenska skogsindustrins framtid. I LRF Konsults pressrelease den 15 December 2008 gick det att utläsa:

*”Sammantaget anser vi att de senaste årens stora prisuppgångar på skogsfastigheter beror på en ökande insikt om de goda framtidsutsikter som den skogliga råvaran har...Sverige har konkurrenskraftiga virkespriser och industri”*⁴⁸

I tidningen Skogsland den 15 April 2009 gick det även att utläsa:

*”Trots finanskris i hela världen håller de svenska skogspriserna ställningarna...priserna på skogsmark har hittills stått emot lågkonjunktur och fallande virkespriser”*⁴⁹

Sammantaget tror jag att framtiden för virkeshandel inom Sveriges gränser är högst osäker vilket enligt mitt tycke borde leda till att uttrycket ”skog som en trygg investering” borde användas mer försiktigt med tanke på dagens labila marknad och de kraftiga prisökningar som har skett. Jag tycker att denna osäkerhet borde leda till att spekulativa investeringar och investering i förväntningar gällande ökade marknadsvärden borde minska betydligt de kommande åren. Det är ett rimligt antagande att ingen tillgång kan fortsätta att stiga i värde i

⁴⁷ www.di.se, 2009

⁴⁸ www.lrfkonsult.se, 2009

⁴⁹ Skogsland nr 15, 2009

dagens takt och i obegränsad tid om det inte finns löpande intäkter som utvecklas enligt en parallell progression.

7.3.3 Finns det risk att bubblan spricker?

I nuläget är skogen mindre sårbar än andra tillgångar eftersom skogsfastigheter generellt sätt har en låg belåningsgrad vilken föranleder att få människor är tvungen att sälja sina tillgångar vid dåliga tider. Den vanligaste orsaken till att skogsägaren väljer att sälja sin skog är familjesituationen samt att ägaren på grund av sin ålder inte anser sig ha tillräcklig ork⁵⁰. Frågan är vad som händer i framtiden då dessa skogsfastigheter med höga marknadsvärden kommer att behöva säljas på grund av ingen av arvingarna vid generationsväxlingar kommer att ha råd att lösa ut varandra på grund av för höga marknadspriser i relation till avkastning? Detta scenario anser jag vara trovärdigt eftersom ålderstrukturen bland de svenska skogsägarna under en lång tid visat en trend på att ägarna blir allt äldre.⁵¹ Detta förorsakas rimligen av att det inte längre finns lika stort intresse för arvingarna att bo i lantlig miljö samt att avkastningen inte står i paritet med vad de kan komma att betala vid ett eventuellt arvskifte. Eftersom att merparten av de svenska skogsägarna är gamla betyder det att många fastigheter kommer att behöva överlåtas de kommande åren. Om generationsväxlingar sker till dagens marknadsvärden är det mycket rimligt att tro att få av arvingarna kommer att vilja ta över brukandet på grund av den låga avkastningen i relation till den utdelning som arvingarna får ta del av vid en eventuell försäljning på den öppna marknaden. Detta i kombination med det låga intresset av att bo på landsbygden anser jag kunna leda till en situation där tillgången på skogsfastigheter kommer att överstiga efterfrågan och därmed att priserna på skogsmark kommer att falla tillbaka till nivåer som står i paritet med vad skogen kan avkasta.

Det finns även andra aspekter att ta i beaktande och andra eventuella händelseföljder som kan komma att realiseras i en nära framtid. En hypotes är att den globala marknadens instabilitet och brist på konkreta, handfasta värden leder till att efterfrågan av skog ökar. Den ekonomiska kris som världssamfundet idag befinner sig i kan resultera i sökandet efter nya värden där skog blir en emotionell värdesäkring och de icke-monetära nyttigheterna får allt större betydelse. Många av de intervjuade uppger just dessa faktorer som bakomliggande motiv till deras köp. Därmed kan negligerandet av den konkreta avkastningsvärderingens utslag legitimeras av fokus på de icke-monetära värdena. Undersökningen omfattar köp gjorda innan finanskrisens verkliga genomslag men detta motsäger inte att en attitydförändring kan härledas till tiden innan detta. De svar som de intervjuade lämnade kan även antas vara präglade av senare, "efterkloka" perspektiv som köparna tillskansat sig varefter finanskrisens verkningar har präglat vår ekonomiska grundsyn.

Oavsett om framtiden innebär en eventuell sprucken bubbla eller en fortsatt prisstegring för skogsfastigheter, innebär bägge dessa scenarier en omplacering och omstrukturering av de svenska investerarnas förväntningar samt skogsfastigheternas framtidsmöjligheter. Tendenser av spekulation går att återfinnas i bägge framtidsbilder något som är intressant att utveckla i det senare scenariet. Jag anser att det inte går att urskilja från resultaten att de icke-monetära nyttigheterna är de värden som driver upp prisnivåerna på skogsfastigheter trots att min studie påvisar att det är större skillnad än tidigare mellan köpeskilling och avkastningsvärde. Jag hävdar istället att förklaringen till prishöjningen istället beror på en högre grad av spekulation än vad som tidigare påvisats för skogsfastighetsmarknaden. Denna spekulation grundar sig i en stark tilltro på framtiden vilket kan anses innebära en konflikt med tanke på ovan nämnda situation inom den skogliga sektorn. Det kan däremot föreligga en icke-monetär faktor i

⁵⁰ Skogsbarometern 2008.

⁵¹ L, Eriksson, 2008

spekulationen som bidrar till prisökningarna. Dagens position för den svenska skogsindustrin ser inte lovande ut vilket gör att de icke-monetära värdena kan tjänstgöra som en motivering bland köparna för att skogsmark även i framtiden ska kunna behålla sin ställning som en god långsiktig investering. Om det faktum att spekulatören runtomkring de icke-monetära nyttigheterna stämmer innebär troligtvis detta att det leder till en osäkerhet på marknaden vilket kan få en olycklig utgång eftersom marknaden då saknar substans och reela värden. En sådan bubbla kan komma att spricka när skogsägarna börjar få ekonomiska svårigheter. Att låsa kapital i en tillgång som inte genererar tillräckligt med avkastning är inte ekonomiskt rationellt för alla under svåra tider.

Sammanfattningsvis hävdar jag att köparnas okunskap, att marknaden värderar skog i m³sk, den höga andelen eget kapital vid investering samt de höga överskjutande värdena är faktorer som, medvetet eller omedvetet, leder till att spekulatören om att skog förblir en god långsiktig investering ökar.

7.3.4 Påverkande faktorer för köpen

Från resultaten i studien går det att utläsa att de allra flesta av köparna inte nämnvärt anser sig ha blivit påverkade av den allmänna opinionen angående investering i skogsmark. Inte heller mäklare eller banker verkar vara påverkande faktorer för köpet. Det finns i motsats till vad som kommit fram i undersökningen anledning att tro att de fåtal analytiker som utvärderar skogsmarkspriserna i Sverige spelar en central roll för de framtidsutsikter som skogsköpare och andra intressenter besitter. Uteslutande allt som går att läsa angående priser på skogsmark baseras på en väldigt optimistisk syn på framtiden. Jag anser att det är svårt att bortse från att analyserna beträffande ökande skogsmarkspriser är uppbyggda på en hög grad av spekulatör. Det finns ingen som med säkerhet kan säga hur marknaden kommer att ha utvecklats om 20 år vilket gör att det kan ses som missvisande att säga att skog är en god långsiktig investering eftersom dessa antaganden endast bygger på historiska data. Triggning av aktiekurser och uppbyggande av framtidstro är ett fenomen som legat till grund för en rad av vår tids mest omfattande marknadsbubblor med 2000-talets IT-bubbla som det bästa exemplet. Jag tror att det finns ett klart sammanhang mellan starkt ökande marknadspriser och medial uppmärksamhet gällande skogsmark och att köpare ovetande blir påverkade av denna bild. Till detta existerar en nedärvd föreställning att skog, oavsett konjunktur, alltid är beständig och därmed en trygg investering. I relation till andra investeringsalternativ har detta historiskt varit en sanning men vad händer då den övriga marknads spekulativa tendenser underminerar denna föreställning? Finansmarknadens brist på substans torde på detta sätt underblåsa övertron till skogens stabilitet och därmed skogsfastigheternas överpriser. Investeringar i skog har fått större medialt utrymme på grund av de kraftigt stigande priserna och att det finns många människor som gjort sig stora förmögenheter de senaste åren. Detta har troligtvis gjort att många har fått upp ögonen för denna typ av investering och att riskanalyserna får mindre utrymme och återigen att spekulatör blivit en faktor som driver priserna uppåt.

7.3.5 Kreditrisker

Från resultaten i denna studie går det att utläsa att samtliga av de köp där belåning ligger till grund för investeringen har köparna mer eller mindre uttalat sig i spekulativa ordalag kring motiven till det aktuella köpet. Att köparna belånar sig för att det finns en stark tilltro till marknaden är vanligt förekommande och kan direkt jämföras med dagens kreditkris med start i USA eller fastighetskrisen i Sverige under 1990-talet. Banker och andra aktörer lånade ut pengar med fasta tillgångar som säkerhet eftersom de ansågs ha ett stabilt värde. Skogsmark har definitivt en sådan ställning i Sverige. Om scenariot sedan visar sig bli så att priserna på

skogsfastigheter sjunker och att sämre tider gör att dessa tillgångar måste realiseras kommer det innebära stora problem för kreditgivarna. Jag ser detta som en risk eftersom de överskjutande värdena som bevisligen existerar på dagens skogsfastighetsmarknad till viss del eller helt och hållet saknar substans.

Som tidigare beskrivits har ägandet av skogsmark generellt sätt en mycket låg belåningsgrad i jämförelse med andra fasta tillgångar. Detta innebär att det på kort sikt inte borde vara någon risk för att någon oro över att marknaden ska kollapsa då de flesta skogsägare inte kommer att få likviditetsproblem vid kärva tider. Det är snarare på lång sikt som jag kan se att det finns skäl att oroa sig om trenden med ökad diskrepans mellan virkes- och skogsfastighetspriser fortsätter. Om virkespriserna viker och därmed även att skogsindustrins betalningsförmåga försämras innebär detta att avkastningen i förhållande till köpeskilling kommer att bli ännu större än denna studie kan påvisa. Vem kommer då att investera i det framtida utbudet av skogsmark och därmed bibehålla de realistiska prisnivåer som grundlaggs i skrivandes stund?

7.3.6 Värdesäkring och avkastningskrav

Samtliga av de tillfrågade skogsägarna uppger att de inte avser att i framtiden sälja fastigheten för att ta del av en eventuell värdeökning i form av vinst, förutom en av köparna som skulle kunna tänka sig sälja om det framkom ett bättre investeringsalternativ. De flesta av köparna har motiv som anknyter till att investeringen är en värdesäkring av kapital för att i framtiden kunna ta del av de pengar som i dagsläget inte är i behov av. Den svajiga konjunkturen kan vara en faktor som ökar intresset för denna typ av placeringar. Denna värdesäkring innebär oftast att köparna inte ser den löpande avkastningen som det viktigaste motivet för denna värdesäkring. Trots detta finner sig många positivt inställda till en fortsatt ökande prisutveckling på skogsfastigheter och ser detta som ett argument till att köpet var en fördelaktig investering. Då fastigheten inte ämnas säljas blir avkastningsvärderingen på så sätt den enda monetära faktorn för en eventuell ekonomisk utdelning. Det är då den virkesproducerande förmågan som blir den faktor som köparna i vekligheten investerar i. Detta till trots framstår denna faktor som ovidkommande i de intervjuades diskussion kring huruvida deras köp var lyckosamt eller inte. Undersökningen påvisar på detta sätt att det existerar en stor oförståelse kring skogsfastigheternas reella avkastning vid ett statiskt/långsiktigt ägande, det vill säga ägande utan planer på framtida försäljning, samt att den monetära optimism som existerar bland skogsfastighetsköparna är präglad av den rörliga skogsfastighetsmarknadens konjunktur. Denna karaktäriseras i sin tur av en spektakulär prisstegring vilket har lett till överpriser i relation till just den reella avkastningen. Detta påvisar existensen av en brist på överensstämmelse mellan vinsten på ett "statiskt/långsiktigt" ägande och ett "rörligt/kortsiktigt" skogsfastighetsägande. De intervjuade avser ha en statiskt/långsiktigt ägande men legitimerar sitt köp med förväntningar som kan härledas till ett mer kortsiktigt skogsägande som är kopplat till skogsfastighetsmarknadens konjunktur.

7.3.7 Skog som inflationssäkring

Bevisligen är avkastningsvärdet betydligt lägre än vad de intervjuade faktiskt betalat för sin fastighet vilket borde innebära att de gjort en dålig affär i förhållande om de placerat pengarna i obligationer som är den räntefaktor som avkastningsvärderingarna använt sig av som referens. Riktigt så enkelt är inte detta eftersom inflationen måste tas i beaktande. Skogen kommer alltid att växa på fastigheten oavsett vilken inflation som råder. Om scenariet blir så att det alltid kommer att finnas avsättning för virket innebär det att skogen kommer stå i paritet med vad pengarna är värda just för stunden vid virkesaffären. Värdesäkringen innebär alltså att en skoglig investering är inflationsskyddad på ett bättre sätt än vad värdepapper kan

tänkas vara. Detta fenomen skulle kunna innebära att det endast är de som har råd att avstå från mera osäkra investeringar som väljer att placera sina pengar i skogsmark. Detta sätt att agera driver upp fastighetspriserna genom att denna kategori av köpare inte behöver tilldelas avkastning från skogen för sitt dagliga leverne.

7.3.8 Räntans betydelse för prissättningen av skogsfastigheter

Räntan motsvaras av det avkastningskrav som en köpare ställer på sitt investerade kapital. Om köparen maximalt betalar det som ett visst förväntat netto kan tänkas ge för att skogen ska vara lönsam kan man prata om ett avkastningsvärde. I detta fall ställs högre avkastningskrav och därmed en högre diskonteringsränta i investeringskalkylen än om en köpare av olika skäl tänkt betala mer än det förväntade nettot för exakt samma fastighet. Personer som av olika anledningar använder sig av BMwin och andra avkastningsprogram använder sig ofta en lägre diskonteringsränta än vad som kan tänkas vara skäligt med tanke rimliga avkastningskrav och för att köparen lägger mindre vikt vid lönsamhet. Att detta arbetssätt blivit ett legitimt sätt att värdera skog speglar återigen att marknaden är villig att betala för sådana värden som inte speglar avkastningen från fastigheten.

7.4 Framtida forskningsfält

Denna studie är inriktad på nyköp av fastigheter. Det skulle vara intressant att göra en jämförande studie som behandlar kompletteringsköp för att undersöka vad som skiljer mellan dessa två grupper. Ett rimligt antagande med tanke på undersökningens resultat är att nyköpare är en mer kapitalstark grupp och sålunda har mindre belåning på sina fastigheter än vad kompletteringsköpare har. Går det påvisa att nyköpare har lägre avkastningskrav på sin skogsmark än vad kompletteringsköpare har? Hur skiljer sig betalningsvilja, areal, ålder och avkastningsvärde åt?

En av slutsatserna i denna studie har varit att spekulation är en betydande faktor vid köp av skogsfastigheter. I samband med detta skulle det vara befogat att göra en undersökning vilka kategorier av köpare som har störst belåningsgrad på sina fastigheter och hur deras motiv till köpet ser ut? Intressant vore också att undersöka bankernas och andra kreditgivares syn på belåning av skogsmark.

Detta är endast några få exempel på möjliga fortsättningsstudier i ämnet. De icke-monetära nyttigheterna relevans och spekulationens aktualitet för den framtida skogsfastighetsmarknaden gör att det existerar oändligt många ingångar och frågeställningar i temat.

8. Metodkritik

8.1.1 Avkastningsvärderingen

Avkastningsvärderingen bygger på beståndsdata och förutsätter därmed att skogsbruksplanerna som upprättats stämmer överens med verkligheten. Inventering av skogsbestånden genomförs oftast genom subjektiva bedömningar i fält vilket medför att det kan finnas brister i denna information.

Genom att jag använt samma ränta för alla fastigheter betyder det att jag förutsätter att alla köpare har likartade avkastningskrav. Enligt diskussionen i avsnitt 6.3.3 ser inte verkligheten ut på detta sätt. För att kunna tillgodose de enskilda köparnas krav hade anpassade räntenivåer varit motiverat för att få fram ett korrekt avkastningsvärde för fastigheten. Det är dock väldigt svårt att göra en objektiv avkastningsvärdering eftersom programmet i detta fall behöver ta hänsyn till tiden och storleken för olika in och utbetalningar, individens möjligheter till annan avkastning samt generella avkastningskrav. Avkastningen för en och samma fastighet kan också komma att variera kraftigt mellan olika tänkbara köpare beroende på framtida priser, skatter, räntor och åtgärder. Denna studie har förhållit sig till en relativt låg ränta vid värderingarna. Eftersom en låg ränta innebär högre avkastningsvärden än vid högre ränta finns det i anledning till att tro att de överskjutande värdena kan tänkas vara större på många av fastigheterna. Sammanfattningsvis har den använda diskonteringsprocenten fungerat utmärkt eftersom detta var en jämförande studie och att de allra flesta köparna ansett att nuvärdet är rimligt i förhållande till deras köpesumma.

Fastigheternas vägnät, blockighet och kupering är inte medtagna i avkastningsvärderingen. I praktiken innebär detta att en fastighet med dåliga drivningsförhållanden har fått samma värde som en fastighet med goda förhållanden. Detta faktum innebär nuvärdet kan vara missvisande på vissa fastigheter som är med i studien.

I studien förutsätts att andra tillgångar än skog såsom exempelvis byggnader och åkermark är korrekt värderade. Dessa tillgångar blev, med hjälp av intern prisstatistik, tilldelade ett marknadsvärde av LRF Konsult.

En svaghet med mina avkastningsvärderingar är att jag inte tagit hänsyn till att skogsägaren har möjlighet att sälja rotposter. Detta kan ha förorsakat att nuvärdena blivit för låga. Det är ett rimligt antagande att rotpostmarknaden korrelerar mer med fastighetsmarknaden än vad leveransvirkesmarknaden gör. Det går att öka vinsten i skogsbruket genom att välja att sälja rotposter vid goda tider. Detta behöver inte betyda att min bild är missvisande då många av skogsägarna ändå valt att sälja sin skog som leveransvirke.

8.1.2 Intervjuerna

Eftersom en viss erfarenhet byggdes upp desto längre in i intervjuprocessen jag kom kan detta ha lett till att den sista intervjun som genomfördes inte var likartad med den första. Detta kan ha påverkat svaren på frågorna hos de intervjuade och på det sättet resultatet.

Vid intervjuförfarandet visade det sig att vissa köpare var mer förberedda än andra. Detta kan ha föranletts av att mäklare i vissa fall förberett köparna om vad intervjun skulle handla om.

Det var i praktiken omöjligt att i förväg veta om de aktuella försäljningarna var renodlade nyköp eftersom att köparna i vissa fall kunde äga fastigheter som inte redovisats för mäklarna. Under intervjutillfället visade det sig att några av köparna sedan tidigare ägde jord eller

skogsfastigheter vilket innebar att även kompletteringsköpare inkluderats i studien. Dessa köpare har dock redovisats för att undvika eventuella oklarheter. Jag anser att dessa fall inte har påverkat resultaten och därmed inte heller arbetets formulerade slutsatser och avslutande diskussion.

Under planeringsfasen diskuterades om jag skulle redovisa avkastningsvärderingen under eller efter intervjun. I det första fallet var det tänkt att jag endast skulle använda mig av avkastningsvärdet som referens i analysen men eftersom jag ville ta del av respondenternas syn på värderingen valde jag att redovisa avkastningsvärdet under intervjun. Denna metod kan ha påverkat svaren i de efterföljande frågorna med hänseende på att respondenterna i vissa fall blev förvånade över det låga värdet och därmed valde att inte redovisa verkliga orsaker till förvärvet.

9. Referenser

Tryckta källor:

Bertholdsson, J mfl 2008. *Skogsägarnas företagshandbok*. LRF Skogsägarna och LRF Konsult Skogsbyrå

Bogghed, A & Rutegård, G 2006. *Skogsbrukets kostnader 2006. Norra, mellersta och södra Sverige*. LMV-Rapport 2006:12 Lantmäteriverket

Bäck, M. 2007. *Varför köper du skog? Skogsfastigheters icke-monetära nyttor och orsaker till förvärv*. Examensarbete 2007:14 Skogsmästarprogrammet, Sveriges Lantbruksuniversitet.

Björling, Å & Yourstone A-C. *Vem köper stora jordbruks- och skogsfastigheter och varför?* LMV-rapport 1995:2 Lantmäteriverket

Eriksson L., Gullberg T, Woxblom A-C 2008. *Skogsbruksmetoder för privatskogsbrukaren*. Rapport 10:2008. Sveriges lantbruksuniversitet, institutionen för Skogens produkter.

Jonsson, A. 2008. *Motiv och avkastningsvärde vid köp av skogsfastigheter – en intervjuundersökning*. Examensarbete 2008. Jägmästarprogrammet, Sveriges Lantbruksuniversitet.

Lindeborg, T. 1986. *Icke-monetära nyttors betydelse för innehav av skogsmark*. LMV-rapport 1986:11. Lantmäteriverket.

Lindstrå, R. 2004. *Över- eller undervärdering av skogsfastigheter i Jönköpings och Gävleborgs län?* Examensarbete 2004 Skogsingenjörsprogrammet, Gammelkroppa skogsskola.

LRF Konsults interna prisstatistik för skogsfastighetsmarknaden för året 2008

Lusth, T. 2002 *Skogen som investeringsalternativ – en jämförande studie*. Examensarbete 2002. Sveriges Lantbruksuniversitet.

Lönnstedt, L & Rosenqvist, H. 2002. *Skatterna, prisutvecklingen på skogsfastighet och ägarstrukturens förändring*. Sveriges Lantbruksuniversitet

Paulsson, J. 2002. *Den icke-monetära nyttans betydelse för prispbildningen på skogsfastigheter – en intervjuundersökning*. Examensarbete 2002:7 Skogsvetarprogrammet 98/02, Sveriges Lantbruksuniversitet.

Skogsbarometern 2008. *En undersökning om skogsägarnas uppfattningar och förväntningar på konjunkturen*. LRF Konsult skogsbyrå och Swedbank.

Skogsvårdslagstiftningen, gällande regler 1 Mars 2009, Skogsstyrelsen.

Tidningen skogsland nr 15, 090315. Lrf media AB

Trost, J 1997. *Kvalitativa Intervjuer*. Studentlitteratur, Lund

Internetkällor

http://www.lantmateriet.se/templates/LMV_Page.aspx?id=3512 2009-02-27

www.lantmateriet.se/upload/filer/kartor/programvaror 2009-02-27

<http://www.affarsvarlden.se/hem/nyheter/article276281.ece?service=print> 2008-03-22

<http://www.konsult.lrf.se/press/Nyhetsbrev/Marknadsrapport-Skog-Mark/MARKNADSRAPPORT-4--2008/>, 2009-03-23

Muntliga källor

Eriksson, Lennart. Institutionen för skogens produkter vid SLU i Uppsala

10. Bilagor

Bilaga 1. Prislistor

Virkesområde: Värmland, Vänern-Örebro Prislista nr LH 59-06

Tall, pris i kr/m³to, fritt bilväg

Toppdiameter under bark, cm

Kvalitet	14-	16-	18-	20-	22-	24-	26-	28-	30-	32-	34-	40+
1	475	500	525	625	750	775	800	825	850	875	900	600
2	475	500	525	525	525	535	545	555	570	585	600	400
3	425	450	475	500	525	535	545	555	570	585	600	400
4	400	400	420	420	420	420	420	420	420	420	420	300

Aptering:

Längd i dm, priskorrektion i %

	Toppdiam, cm	37	40	43	46	49	52	55
Kvalitet 1	14.0 +	90	95	100	102	104	105	105
	Toppdiam, cm	37	40	43	46	49	52	55
Kvalitet 2, 3 och 4	14.0 - 17.9	80	85	93	97	101	104	105
	18.0 +	80	85	93	97	100	103	104

Gran, pris i kr/m³to, fritt bilväg

Toppdiameter under bark, cm

Kvalitet	14-	16-	18-	20-	22-	24-	26-	28-	30-	32-	34-	40+
1	450	475	500	525	550	575	590	600	610	620	625	400
2	400	400	425	425	425	425	425	425	425	425	425	300



MELLANSKOG
Skogsägarna

Region Syd

Brunnby Gård

725 97 VÄSTERÅS tel. 021-40 86 00

Prislista massaved

Pris från 1 aug 2008 och tills vidare.

Prislista nr LH 59-51

Område: Örebro län exkl Karlskoga och Degerfors kommun.

Priser: Pris i kr/m³fub, fritt bilväg.

Barr	Gran	Löv		Asp
		Björk	Asp	
330	345	330	290	290

Tall, pris i kr/m³to, fritt bilväg

Toppdiameter under bark, cm

Kvalitet	14-	15-	16-	18-	20-	21-	22-	24-	26-	27-	28-	30-	36-	40+
1	450	500	500	500	600	700	725	775	800	825	850	875	825	625
2	450	500	500	500	525	550	550	550	550	550	600	600	550	350
3	400	450	450	450	475	525	550	550	550	550	600	600	550	350
4	350	415	415	415	415	420	420	420	420	420	425	425	400	300

Aptering:

Längd i dm, priskorrektion i %

	Toppdiam, cm	34	37	40	43	46	49	52	55
Kvalitet 1 och 2	14.0 +	75	90	90	100	102	104	105	105
	Toppdiam, cm	34	37	40	43	46	49	52	55
Kvalitet 3 och 4	14.0 - 20.9	70	85	80	100	95	104	103	100
	21.0 +	70	90	80	100	101	103	103	103

Gran, pris i kr/m³to, fritt bilväg

Toppdiameter under bark, cm

Kvalitet	14-	16-	18-	20-	21-	22-	24-	26-	27-	28-	30-	32-	36-	40+
1	475	475	475	490	535	535	535	535	550	600	600	600	550	350
2	425	425	425	425	430	430	430	430	430	435	435	435	400	300

**MELLANSKOG**
Skogsägarna

Region Syd

Brunnby Gård

725 97 VÄSTERÅS tel. 021-40 86 00

Prislista massaved

Pris från 1 aug 2008 och tills vidare.

Prislista nr LH 59-52

Område: VO Västerås och Sala och Uppland**Priser:**Pris i kr/m³fub, fritt bilväg.**Barr****Gran****Löv****Asp**

330

345

Björk

330

Asp

290

290

Tall, pris i kr/m³to, fritt bilväg

Toppdiameter under bark, cm

Kvalitet	14-	15-	16-	18-	20-	21-	22-	24-	26-	27-	28-	30-	36-	40+
1	450	500	500	500	600	700	725	775	800	825	850	875	825	625
2	450	500	500	500	525	550	550	550	550	550	600	600	550	350
3	400	450	450	450	475	525	550	550	550	550	600	600	550	350
4	350	415	415	415	415	420	420	420	420	420	425	425	400	300

Aptering:

Längd i dm, priskorrektion i %

	Toppdiam, cm	34	37	40	43	46	49	52	55
Kvalitet 1 och 2	14.0 +	75	90	90	100	102	104	105	105
	Toppdiam, cm	34	37	40	43	46	49	52	55
Kvalitet 3 och 4	14.0 - 20.9	70	85	80	100	95	104	103	100
	21.0 +	70	90	80	100	101	103	103	103

Gran, pris i kr/m³to, fritt bilväg

Toppdiameter under bark, cm

Kvalitet	14-	16-	18-	20-	21-	22-	24-	26-	27-	28-	30-	32-	36-	40+
1	475	475	475	490	535	535	535	535	550	600	600	600	550	350
2	425	425	425	425	430	430	430	430	430	435	435	435	400	300

**MELLANSKOG**
*Skogsägarna***Region Syd**

Brunnby Gård

725 97 VÄSTERÅS tel. 021-40 86 00

Prislista massaved

Pris från 27 okt 2008 och tills vidare.

Prislista nr LH 59-83

Område: VO Sörmland**Priser:**Pris i kr/m³fub, fritt bilväg.**Barr****Gran****Björk****Asp**

300

315

300

290

Åtvidabergstimmer av tall

Stockmätning

Prislista S24 8 L1 gäller från 1/1 2008

Pris i kr per m³fub fritt bilväg

TALL	Toppdiameter i cm under bark												
	15	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38
Kvalitet	Kronor per m ³ fub												
Klass 1	510	515	550	720	755	795	820	870	890	915	930	940	950
Klass 2	370	400	430	450	470	485	500	515	520	545	550	555	555
Klass 3	370	400	430	450	470	485	500	515	520	545	550	555	555
Klass 4	360	360	365	370	370	370	370	375	375	375	375	380	380
Längd-	Längd i dm												

Kindatimmer av gran

Leveransvirke, stockmätning

Prislista 805 8 L1 gäller från 1/1 2008

Pris i kr per m³fub fritt bilväg

GRAN		Toppdiameter i cm under bark								
		18	20	22	24	26	28	30	34	38
Kvalitet		Kronor per m³fub								
Klass	1	435	455	480	495	525	525	535	535	475
Klass	2	335	355	380	395	425	425	425	425	375



SÖDRA
Region Öst
Box 509, 383 25 Mönsterås
Tel: 0499-159 80 • Fax: 0499-159 74
E-post: regionost@sodra.com

MASSAVED

Prislista nr

069 A 01

Prislistan gäller
tills vidare från och
med 2008-01-01

Utöver aktuella "Allmänna leveransbestämmelser" gäller för
kontrakterade och levererade volymer inom leveransplan:

Priser och betalningsvillkor

Sortiment	Grundpriser i kronor per m ³ fub	Rötavdrag per procent, kronor per m ³ fub
Barrmassaved	300	3,00
Granmassaved	315	3,00
Björkmassaved, rensorterad	330	2,50
Bokmassaved, rensorterad	340	3,00
Lövmassaved, björk och rödbok	315	2,50
" övrigt löv (ej ek och alm)	275	2,50
" al	170	2,50

Gäller massaved i fallande längder och i standardlängd 3 m.
Grundpriser avser frisk ved fritt bilväg i kr/m³f under bark.
Rötavdrag avser rötad andel reducerad med 3 procentenheter.

Bilaga 2. Intervjuunderlag

Kort presentation av mig

Rapportens syfte

Information om sekretess och att det inte kommer att gå att spåra köpare eller fastighet.

Stämmer dessa uppgifter (fastighet, areal, köpeskilling?)

Äger köparen skog sen förut?

Information om avkastningsvärderingen samt att jag berättar att de kommer få ta del av den snarast efter intervjun. (mail adress)

Avsnitt 1: Främsta motiven

- Vad var den främsta orsaken till beslutet att förvärva denna skogsfastighet?
- Hur köparen ser på sitt förvärv?
- Övergripande mål med köpet?
- Hur de ser på skogsbruk?

Avsnitt 2: Uppgifter om köparen

- Yrke, utbildning, ålder
- Familjesituationen
- Allmän ekonomisk situation
- Avstånd från fastigheten
- Belåningsgrad
-

Avsnitt 3: Värdering före köpet

- Vilken slags värdering gjordes före köpet, av vem? Vad kom defram till? Vad grundade de sitt anbud på?
- Tycker de att avkastningsvärderingen visar på ett rimligt värde?
- Ändrade denna värdering deras syn på köpet?
- Om vi antar att detta är det korrekta avkastningsvärdet, vad är då anledningen till att de betalar x kr mer än vad skogen kan avkasta?
- Övervägde köparen något alternativ investering?

Avsnitt 4: Köpet

A: Monetära motiv

- Vilket är de starkast monetära motivet för köpet?
- Andra monetära motiv?
- Hur viktig är kapitalplaceringen och att ta del av eventuellt stigande priser i framtiden?
- Vad är det som gör att köparen ser skog som en lönsam investering?
- Kapitalplacering kontra löpande inkomster?

- Hur fördelas de monetära värdena?
- Finns det ett starkt spekulativt tänkande?
- Är köpet en långsiktig handling eller finns det mål att realisera eventuell vinst tidigt?

B: Mjuka värden, icke ekonomiska värden, Icke-monetära motiv

- Vilka är de icke-ekonomiska motiven?

C: Påverkande faktorer för köpet

- Finns det något speciellt som du vill nämna som har påverkat dig till köpet?
- Fanns det rekommendationer från mäklare, bank, media?
- Familj, släkt, vänner, jaktlag?

Bilaga 3. Brev till skogsköpare

Bäste skogsägare!

Skogsfastighetspriserna har under en lång tid genomgått en häpnadsväckande utveckling med en ungefärlig ökning på 90% under den senaste femårsperioden. Denna ökning är större än vad som kan motiveras av virkesprisernas tillväxt. Vad ligger bakom denna utveckling? Vilka värderingar ligger bakom ett skogsfastighetsköp?

Det är min avsikt att försöka besvara dessa frågor och för detta behöver jag din hjälp. Du är en av 16 slumpvis utvalda köpare av skogsfastigheter som via LRF Konsult köpt skog under 2008.

Denna undersökning görs som en del av mitt examensarbete vid **jägmästarprogrammet** på Sveriges Lantbruksuniversitet i samarbete med LRF Konsult. **Du som skogsköpare kommer att få ta del av en rykande färsk avkastningsvärdering som jag gör med hjälp av den skogsbruksplan som fanns tillgänglig vid ditt köp.**

Undersökningen kommer att göras genom intervju via telefon och beräknas ta cirka 30 minuter. I detta brev skickar jag med ett antal frågor som kommer att beröras. Intervjun underlättas om att du läser igenom dessa före intervjutillfället. Jag kommer inom kort höra av mig på telefon till dig för bestämma när en intervju kan genomföras. Alla svar kommer att behandlas konfidentiellt och det kommer inte att gå att urskilja enskilda köp eller personer som deltagit i studien.

Det är av stor vikt både för mig personligen liksom för forskningen att du deltar i undersökningen då det ökar förståelsen för prisbildningen av skogsfastigheter.

Om du har några frågor eller vill komma i kontakt med mig hittar du adress och telefonuppgifter längst ner på sidan.

Tack på förhand, vi hörs inom kort!

Skogliga hälsningar

Niklas Arvidsson
Jägmästarstuderande
Väktargatan 20c:311
754 22 Uppsala
073 915 99 91

Frågor som kommer att beröras under intervjun:

- Vilka var de främsta motiven för ditt beslut att förvärva denna skogsfastighet?
- Vilken eventuell värdering gjordes före köpet?
- Vilket fastighetspris tror du att min avkastningsvärdering kommer att visa?
(avkastningsvärderingen är baserad på de värden som skogen kan producera)
- Vilka var de främsta ekonomiska motiven för köpet?
- Vilka var de främsta icke-ekonomiska motiven för köpet? (exempelvis jakt, känslan av att äga skog mm)
- Hur förhåller sig de ovannämnda värdena till varandra?

Bilaga 4. Sammanställning av resultat

	Köpare 1	Köpare 2	Köpare 3	Köpare 4	Köpare 5	Köpare 6	Köpare 7	Köpare 8	Köpare 9	Köpare 10	Köpare 11	Medelvärde
Areal (ha)	40	29	10,5	85	39	85	75,5	147,8	9,7	18,1	105,6	59
Produktiv skogsmark (ha)	36	24	9,4	45	32	67,7	65	114	8,9	14,1	89,4	46
Virkesförråd (m3sk)	8430	3879	2247	8922	9624	5936	13264	12099	1485	3215	12333	7403
Virkesförråd per ha (m3sk/ha)	234	162	239	198	301	88	204	106	167	228	138	161
Köpeskilling (SEK)	3800000	3125000	1200000	7000000	4200000	3300000	6300000	6800000	1200000	3950000	7000000	4352273
Avdrag för andra tillgångar (SEK)	0	1425000	10000	2900000	170000	300000	300000	800000	100000	2550000	450000	818636
Köpeskilling skog (SEK)	3800000	1700000	1190000	4100000	4030000	3000000	6000000	6000000	1100000	1400000	6550000	3533636
Köpeskilling (SEK/m3sk)	451	438	530	460	419	505	452	496	741	435	531	496
Avkastningsvärde (SEK)	2595000	1481000	863000	3361000	2300000	2300000	3976000	4962000	610000	1072000	4078000	2508909
Avkastningsvärde (SEK/m3sk)	308	382	384	377	239	387	300	410	411	333	331	351
Överskjutande värde (%)	32	13	27	18	43	23	34	17	45	23	38	28
Belåningsgrad av köpeskilling (%)	0	0	90	50	0	55	0	44	0	50		29
Avstånd till större stad (km)	40	50	35	44	20	70	60	30	38	25	20	37

	Köpare 1	Köpare 2	Köpare 3	Köpare 4	Köpare 5	Köpare 6	Köpare 7	Köpare 8	Köpare 9	Köpare 10
Spekulation	Delvis	Nej	Delvis	Delvis	Nej	Delvis	Ja	Delvis	Delvis	Delvis
Påverkande faktorer	Kollegor	Vänner	Kollegor	Vänner	Nej	Nätet	Rådgivare	Nej	Släkt	Kollegor
Huvudsakliga motiv till köpet	Integrerade	Icke-monetära	Monetära	Integrerade	Icke-monetära	Integrerade	Monetära	Integrerade	Integrerade	Icke-monetära

Publications from The Department of Forest Products, SLU, Uppsala

Rapporter/Reports

1. Ingemarson, F. 2007. De skogliga tjänstemännens syn på arbetet i Gudruns spår. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
2. Lönnstedt, L. 2007. *Financial analysis of the U.S. based forest industry*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
4. Stendahl, M. 2007. *Product development in the Swedish and Finnish wood industry*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
5. Nylund, J-E. & Ingemarson, F. 2007. *Forest tenure in Sweden – a historical perspective*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
6. Lönnstedt, L. 2008. *Forest industrial product companies – A comparison between Japan, Sweden and the U.S.* Department of Forest Products, SLU, Uppsala
7. Axelsson, R. 2008. Forest policy, continuous tree cover forest and uneven-aged forest management in Sweden's boreal forest. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
8. Johansson, K-E.V. & Nylund, J-E. 2008. NGO Policy Change in Relation to Donor Discourse. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
9. Uetimane Junior, E. 2008. Anatomical and Drying Features of Lesser Known Wood Species from Mozambique. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
10. Eriksson, L., Gullberg, T. & Woxblom, L. 2008. Skogsbruksmetoder för privatskogsbrukaren. *Forest treatment methods for the private forest owner*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
11. Eriksson, L. 2008. Åtgärdsbeslut i privatskogsbruket. *Treatment decisions in privately owned forestry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
12. Lönnstedt, L. 2009. *The Republic of South Africa's Forests Sector*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
13. Blicharska, M. 2009. *Planning processes for transport and ecological infrastructures in Poland – actors' attitudes and conflict*. Licentiate thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
14. Nylund, J-E. 2009. *Forestry legislation in Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala

Examensarbeten/Master Thesis

1. Stangebye, J. 2007. Inventering och klassificering av kvarlämnad virkesvolym vid slutavverkning. *Inventory and classification of non-cut volumes at final cut operations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
2. Rosenquist, B. 2007. Bidragsanalys av dimensioner och postningar – En studie vid Vida Alvesta. *Financial analysis of economic contribution from dimensions and sawing patterns – A study at Vida Alvesta*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
3. Ericsson, M. 2007. En lyckad affärsrelation? – Två fallstudier. *A successful business relation? – Two case studies*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
4. Ståhl, G. 2007. Distribution och försäljning av kvalitetsfuru – En fallstudie. *Distribution and sales of high quality pine lumber – A case study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
5. Ekholm, A. 2007. Aspekter på flyttkostnader, fastighetsbildning och fastighetstorlekar. *Aspects on fixed harvest costs and the size and dividing up of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
6. Gustafsson, F. 2007. Postningsoptimering vid sönderdelning av fura vid Sätters Ångsåg. *Saw pattern optimising for sawing Scots pine at Sätters Ångsåg*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
7. Götherström, M. 2007. Följdeffekter av olika användningssätt för vedråvara – en ekonomisk studie. *Consequences of different ways to utilize raw wood – an economic study*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
8. Nashr, F. 2007. *Profiling the strategies of Swedish sawmilling firms*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
9. Högsborn, G. 2007. Sveriges producenter och leverantörer av limträ – En studie om deras marknader och kundrelationer. *Swedish producers and suppliers of glulam – A study about their markets and customer relations*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

10. Andersson, H. 2007. *Establishment of pulp and paper production in Russia – Assessment of obstacles*. Etablering av pappers- och massaproduktion i Ryssland – bedömning av möjliga hinder. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
11. Persson, F. 2007. Exponering av trägolv och lister i butik och på mässor – En jämförande studie mellan sport- och bygghandeln. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
12. Lindström, E. 2008. En studie av utvecklingen av drivningsnettot i skogsbruket. *A study of the net conversion contribution in forestry*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
13. Karlhager, J. 2008. *The Swedish market for wood briquettes – Production and market development*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
14. Höglund, J. 2008. *The Swedish fuel pellets industry: Production, market and standardization*. Den Svenska bränslepelletsindustrin: Produktion, marknad och standardisering. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
15. Trulsson, M. 2008. Värmebehandlat trä – att inhämta synpunkter i produktutvecklingens tidiga fas. *Heat-treated wood – to obtain opinions in the early phase of product development*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
16. Nordlund, J. 2008. Beräkning av optimal batchstorlek på gavelspikningslinjer hos Vida Packaging i Hestra. *Calculation of optimal batch size on cable drum flanges lines at Vida Packaging in Hestra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
17. Norberg, D. & Gustafsson, E. 2008. *Organizational exposure to risk of unethical behaviour – In Eastern European timber purchasing organizations*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
18. Bäckman, J. 2008. Kundrelationer – mellan Setragroup AB och bygghandeln. *Customer Relationship – between Setragroup AB and the DIY-sector*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
19. Richnau, G. 2008. *Landscape approach to implement sustainability policies? - value profiles of forest owner groups in the Helgeå river basin, South Sweden*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
20. Sokolov, S. 2008. *Financial analysis of the Russian forest product companies*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
21. Färlin, A. 2008. *Analysis of chip quality and value at Norske Skog Pisa Mill, Brazil*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
22. Johansson, N. 2008. *An analysis of the North American market for wood scanners*. En analys över den Nordamerikanska marknaden för träscanners. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
23. Terzieva, E. 2008. *The Russian birch plywood industry – Production, market and future prospects*. Den ryska björkplywoodindustrin – Produktion, marknad och framtida utsikter. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
24. Hellberg, L. 2008. Kvalitativ analys av Holmen Skogs internprissättningsmodell. *A qualitative analysis of Holmen Skogs transfer pricing method*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
25. Skoglund, M. 2008. Kundrelationer på Internet – en utveckling av Skandias webbplats. *Customer relationships through the Internet – developing Skandia's homepages*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
26. Hesselman, J. 2009. Bedömning av kunders uppfattningar och konsekvenser för strategisk utveckling. *Assessing customer perceptions and their implications for strategy development*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
27. Fors, P-M. 2009. *The German, Swedish and UK wood based bio energy markets from an investment perspective, a comparative analysis*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
28. Andræ, E. 2009. *Liquid diesel biofuel production in Sweden – A study of producers using forestry- or agricultural sector feedstock*. Produktion av förnyelsebar diesel – en studie av producenter av biobränsle från skogs- eller jordbrukssektorn. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
29. Barrstrand, T. 2009. Oberoende aktörer och Customer Perceptions of Value. *Independent actors and Customer Perception of Value*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
30. Fälldin, E. 2009. Påverkan på produktivitet och produktionskostnader vid ett minskat antal timmerlängder. *The effect on productivity and production cost due to a reduction of the number of timber lengths*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
31. Ekman, F. 2009. Stormskadornas ekonomiska konsekvenser – Hur ser försäkringsersättningsnivåerna ut inom familjeskogsbruket? *Storm damage's economic consequences – What are the levels of compensation for the family forestry?* Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
32. Larsson, F. 2009. Skogsmaskinföretagarnas kundrelationer, lönsamhet och produktivitet. *Customer relations, profitability and productivity from the forest contractors point of view*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala

33. Lindgren, R. 2009. Analys av GPS Timber vid Rundviks sågverk. *An analysis of GPS Timber at Rundvik sawmill*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
34. Rådberg, J. & Svensson, J. 2009. Svensk skogsindustris framtida konkurrensfördelar – ett medarbetarperspektiv. *The competitive advantage in future Swedish forest industry – a co-worker perspective*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
35. Franksson, E. 2009. Framtidens rekrytering sker i dag – en studie av ingenjörsstudenters uppfattningar om Södra. *The recruitment of the future occurs today – A study of engineering students' perceptions of Södra*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
36. Jonsson, J. 2009. *Automation of pulp wood measuring – An economical analysis*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
37. Hansson, P. 2009. *Investment in project preventing deforestation of the Brazilian Amazonas*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
38. Abramsson, A. 2009. Sydsvenska köpsågverksstrategier vid stormtimmerlagring. *Strategies of storm timber storage at sawmills in Southern Sweden*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
39. Fransson, M. 2009. Spridning av innovationer av träprodukter i byggvaruhandeln. *Diffusion of innovations – contrasting adopters views with non adopters*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
40. Hassan, Z. 2009. *A Comparison of Three Bioenergy Production Systems Using Lifecycle Assessment*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
41. Larsson, B. 2009. Kunders uppfattade värde av svenska sågverksföretags arbete med CSR. *Customer perceived value of Swedish sawmill firms work with CSR*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala
42. Raditya, D. A. 2009. *Case studies of Corporate Social Responsibility (CSR) in forest products companies - and customer's perspectives*. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
43. Cano, V. F. 2009. *Determination of Moisture Content in Pine Wood Chips*. Bachelor Thesis. Department of Forest Products, SLU, Uppsala
44. Arvidsson, N. 2009. Argument för prissättning av skogsfastigheter. *Arguments for pricing of forest estates*. Institutionen för skogens produkter, SLU, Uppsala